ВЕСТНИК АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

ISSN 1818-4057

№ 5 2019
часть 3

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 соиска-ние ученой степени доктора наук (Перечень ВАК).

Официальный сайт журнала – www.vaael.ru.

Доступ к электронной версии журнала бесплатен. e-ISSN 2226-3977.

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». 656038, Алтайский край, город Барнаул, Комсомольский проспект, 86

Шифры научных специальностей
08.00.00 Экономические науки
12.00.00 Юридические науки

Все публикации рецензируются.

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

Номерам и статьям журнала присваивается Цифровой идентификатор объекта DOI.

Выпуск подписан в печать 24 мая 2019 года

Распространение по свободной цене
Усл. печ. л. 21,38
Тираж 500 экз.
Формат 60×90 1/8

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОБИЗНЕСА
Абелова Л. А., Каргин Ю. И., Катайкина Н. Н. 5

ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ: ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ ЗАПАДА И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА
Аджаматова Д. С., Гасанова Д. Б., Кремлева В. В. 17

О ВЫБОРЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В КАЗАХСТАНЕ
Бурибаев Е. А., Хамзина Ж. А., Жапаков С. М. 23

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЁННЫХ ПУНКТОВ В КОЧУБЕЕВСКОМ РАЙОНЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ В ПЕРИОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ АКТУАЛИЗАЦИИ В 2006, 2012 И 2015 ГОДАХ
Горбачёв С. Ю., Лошаков А. В., Одинцов С. В., Касмынина М. Г. 32

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ И МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА
Губернаторов А. М., Квасных В. А. 37

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ АЗИИ
Долгих О. С., Вахнина Т. Н., Башкатова В. Я. 46

МЕТОДИЧЕСКАЯ БАЗА ДИАГНОСТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА
Дородных Е. Е., Князьнеделин Р. А., Курбанов А. Х. 56

КВАЛИМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
Колегова К. С., Левшина В. В., Фадеева Н. В. 64

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ВЫБОРА РАЦИОНАЛЬНОГО ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
Коровкина Н. И., Золкина А. А. 70

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ
Котелевская Ю. В., Нехайчук Д. В. 77

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КАК ОСНОВА МЕНЕДЖМЕНТА ИНВЕСТИЦИЙ
Красильникова Е. А., Никишин А. Ф. 82

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
Медведева О. С. 88

КОНЦЕПЦИЯ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА
Меркулова Н. С. 94

К ВОПРОСУ ТРАНСФОРМАЦИИ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ МИРОПОРЯДКА
Минакова И. В., Быковская Е. И., Бароян А. А., Гололобова М. А. 102

РАЗВИТИЕ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ И УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ
Немирова Г. И., Васильев С. Н. 108

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НЕФТЕПРОМЫСЛОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ
Одинец Т. А., Кошкарева Н. В., Замиралова Е. В. 114

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕАЛИЙ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ
Рущицкая О. А., Куликова Е. С., Кружкова Т. И., Рущицкая О. Е. *123*

ГЕНДЕРНЫЙ ПОДХОД К ИНВЕСТИЦИЯМ В ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА
Ситикенова А. Г. *128*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА РАНЖИРОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ МНОГОФАКТОРНОГО КРИТЕРИЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ
Скворцова М. А., Карякина Л. А. *133*

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
Соколова М. Г., Березняк И. С. *142*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ
Соколова А. П., Бондарева Д. В. *148*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ
Тахумова О. В., Нефидова М. Т., Мишанькин С. Н., Соболева Ю. С., Пидоря И. А. *158*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ
Тыкынаев А. В., Сибилева Е. В. *166*

СПОСОБЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Уразова Н. Г., Куклина М. В., Галтаева А. Л. *170*

ПРЕДПОСЫЛКИ И УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СЕЛЬСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ
Харитонов А. В. *179*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭТАЛОННОЙ НОРМИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ КОРПОРАТИВНОЙ СТРУКТУРЫ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
Цветцых А. В., Шевцова Н. В., Иванченко Л. А. *189*

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, СМЯГЧАЮЩИЕ НАЛОГОВУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, КАК ОСНОВА РЕАЛИЗАЦИИ ЭТИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СОВРЕМЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА
Замотаева О. Н. *198*

НЕНАДЛЕЖАЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ ДОЛЖНОСТНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ КАК ОСНОВАНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ РАБОТНИКА К ДИСЦИПЛИНАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
Карданов Р. А. *202*

УДК 338.012

Л. А. Абелова, Ю. И. Каргин, Н. Н. Катайкина
Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации» Саранский кооперативный институт (филиал), Саранск, e-mail: kataikina@mail.ru

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОБИЗНЕСА

Ключевые слова: оценка, привлекательность, стратегия, предприятие, финансирование.

В данной статье рассмотрен вопрос оценки стратегических возможностей и оценка привлекательности агробизнеса. Представлена методика расчета ряда показателей, которые характеризуют привлекательность современных региональных предприятий агробизнеса. В ходе поведенного исследования авторами проанализированы трудовые ресурсы предприятия, рассмотрена обеспеченность предприятия активами за определенный период, изучены источники формирования ресурсов предприятия, проанализирована выручка по видам продукции, структура производства сельскохозяйственной продукции. В статье рассчитана эффективность использования основных фондов ООО «Тавла», дана сравнительная оценка привлекательности предприятия агробизнеса ООО «Тавла» с отраслевыми показателями, сделаны выводы и предложения.

В статье отмечено, что рыночная экономика ставит на первое место использование методов анализа стратегических возможностей и оценки привлекательности предприятия агробизнеса на основе углубленного финансового анализа деятельности организации. Однако не существует единой методики анализа стратегических возможностей и оценки привлекательности агробизнеса, стратегического плана развития сельхоз организации, т. к. в отечественной практике данный вопрос не получил широкого распространения. Вышеназванные аспекты подтверждают необходимость разработки анализа стратегических возможностей и оценки привлекательности агробизнеса.

Сделан вывод, что в одним из методических подходов, обеспечивающих повышение привлекательности агробизнеса выступают: разработка региональных программ развития этой сферы на основе программно-целевого подхода, а также аккумулирование всех источников инвестиционного назначения на приоритетных направлениях развития сферы малого предпринимательства.

L. A. Abelova, Yu. I. Kargin, N. N. Kataykina
Autonomous non-profit educational organization of higher education of the Central European Union of the Russian Federation “Russian University of Cooperation” Saransk Cooperative Institute (branch), Saransk, e-mail: kataikina@mail.ru

ANALYSIS OF STRATEGIC OPPORTUNITIES AND EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AGRIBUSINESS ENTERPRISES

Keywords: assessment, attractiveness, strategy, enterprise, financing.

This article addresses the issue of assessing strategic opportunities and assessing the attractiveness of agribusiness. A method for calculating a number of indicators that characterize the attractiveness of modern regional agribusiness enterprises is presented. In the course of the conducted study, the authors analyzed the labor resources of the enterprise, reviewed the security of the enterprise with assets for a certain period, studied the sources of formation of the enterprise’s resources, analyzed revenue by types of products, the structure of agricultural production. The article calculated the efficiency of use of fixed assets of LLC Tavla, gave a comparative assessment of the attractiveness of the enterprise of agribusiness LLC Tavla with industry indicators, made conclusions and suggestions.

The article notes that the market economy puts in the first place the use of methods for analyzing strategic opportunities and assessing the attractiveness of agribusiness enterprises based on an in-depth financial analysis of the organization’s activities. However, there is no uniform methodology for analyzing strategic opportunities and assessing the attractiveness of agribusiness, a strategic plan for the development of an agricultural organization, since in domestic practice, this issue is not widespread. The above aspects confirm the need to develop an analysis of strategic opportunities and an assessment of the attractiveness of agribusiness.

It was concluded that in one of the methodological approaches to increase the attractiveness of agribusiness are: the development of regional programs for the development of this area based on the program-target approach, as well as the accumulation of all investment sources in the priority areas of small business development.

Введение

Дальнейшее поступательное движение российской экономики возможно только на основе методики анализа стратегических возможностей и оценка привлекательности бизнеса с учетом воздействия внутренних и внешних факторов окружающей маркетинговой среды.

В условиях конкуренции центром, основным звеном всей экономики становится коммерческая организация. Именно на уровне хозяйствующего субъекта воспроизводятся все товары, необходимые потребителям, оказываются различные услуги. Бизнес стремится к росту прибыли, максимальному снижению издержек производства и обращения. Эти вопросы актуальны и для организаций агробизнеса. В организациях должны разрабатываться оперативные планы, проводиться прогнозы, рассчитываться бизнес-планы, осуществляться эффективное управление и другие.

Цель исследования является анализ стратегических возможностей и оценка привлекательности агробизнеса в регионе и разработка направлений повышения привлекательности российских предприятий. Анализ стратегических возможностей и оценка привлекательности агробизнеса выступает важным процессом в системе управления любой коммерческой организацией. Недооценка роли стратегии и оценки современными российскими менеджерами, некомпетентное управление агробизнесом может привести к большим финансовым потерям и как следствие к банкротству организации. Рыночная экономика ставит на первое место использование методов анализа стратегических возможностей и оценки привлекательности агробизнеса на основе углубленного финансового анализа деятельности организации, уделяет внимание вопросам финансирования экономики и социальной сферы на региональном уровне [1, с. 8], возможностям стратегического развития предприятия путем рационального использования финансовых ресурсов [2, с. 40]. Однако не существует единой методики анализа стратегических возможностей и оценки привлекательности агробизнеса, стратегического плана развития сельхоз организации, оценки опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности [3, с. 57], т. к. в отечественной практике данный вопрос не получил широкого распространения. Вышеназванные аспекты подтверждают необходимость разработки анализа стратегических возможностей и оценки привлекательности агробизнеса.

Важным средством повышения производительности труда в сельском хозяйстве является совершенствование организации труда. Организация труда на предприятии призвана создавать нормальные условия труда для работников и способствовать росту экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Организация труда в ООО «Тавла» представляет собой организационную систему использования живого труда, которая обеспечивает функционирование рабочей силы с целью достижения полезного эффекта. Она включает: подбор и профессиональную подготовку кадров; разработку методов труда, с помощью которых можно выполнить тот или иной вид работы; разделение и кооперацию труда; расстановку работников в соответствии с характером стоящих перед ними задач; организацию рабочих мест, создание благоприятных условий труда; установление определенной меры труда с помощью нормирования; материальное и моральное стимулирование труда.

Рациональная организация труда должна обеспечить полное и эффективное использование рабочей силы и других средств производства (земли, техники и т. д.) на основе применения достижений науки и передового опыта. При этом важную роль играют формы организации труда.

Под формой организации труда понимают состав и размер внутрихозяйственных трудовых коллективов, способы использования людей и техники в сельском хозяйстве, расстановку работников по производственным операциям в процессе труда. Основными формами организации труда в сельском хозяйстве ООО «Тавла» являются производственная бригада, звено, механизированный отряд, уборочно-транспортный и посевной комплексы.

Информационным обеспечением анализа стратегических возможностей

и оценка привлекательности агробизнеса в первую очередь характеризуется статистической отчетностью по формам 6-АПк, 8-АПК, бухгалтерской и финансовой отчетностью и другими формами.

Кадровый потенциал ООО «Тавла» характеризуется системой показателей, включающей: численность персонала, распределение рабочих по характеру выполняемых функций, состав работающих по полу, стажу, возрасту и образованию, квалификацию персонала и другие. Проанализируем численность персонала в ООО «Тавла» за период с 2013 г. по 2017 г. (табл. 1). Среднесписочная численность ООО «Тавла» в 2017 г. согласно штатному расписанию и отчету по форме 6-АПК составила 104 человека.

За анализируемый период трудовые ресурсы ООО «Тавла» увеличились на 21 человек, или на 25,3 % в результате расширения сельскохозяйственного производства. Численность руководителей возросла на 2 человека в связи с приемом на работу заместителя директора по хозяйственным и строительным вопросам и юрисконсульта. Введение в штат заместителя директора по хозяйственным и строительным вопросам продиктовано производственной необходимостью, связанной со строительством новых ферм, цехов, реконструкцией молокозавода. По этой же причине произошел рост численности специалистов на 3 человека, работников сельского хозяйства на 11 человек, механизаторов на 7 человек. Изобразим образовательную структуру кадров ООО «Тавла» в виде диаграммы (рис. 1).

Таблица 1

Трудовые ресурсы ООО «Тавла» за 2013–2017 гг., чел.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение от 2013 г., (±)	Темп роста к 2013 г., %
Среднесписочная численность, всего, чел.	83	96	93	95	104	+21	125,3
В том числе: – руководители	10	11	10	10	12	+2	120,0
– специалисты	16	18	16	16	19	+3	118,8
– работники сельского хозяйства	36	42	45	46	47	+11	130,6
– механизаторы, водители	11	15	15	16	18	+7	163,6
– подсобные рабочие	10	10	7	7	8	-2	80,0

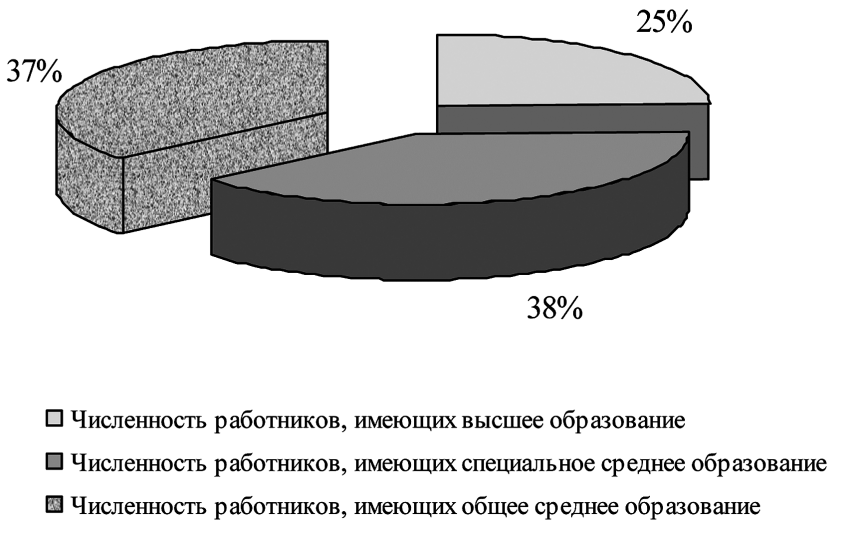


Рис. 1. Образовательная структура кадров ООО «Тавла» в 2017 г.

Наибольший удельный вес 38% занимают работники, имеющее среднее специальное образование. Доля работников, имеющих общее среднее образование, примерно одинаковое 37%. Сотрудники с высшим образованием занимают третье место в образовательной структуре кадров.

Экономические ресурсы и обеспеченность ООО «Тавла» активами проанализируем по данным бухгалтерского баланса и табл. 2. Активы ООО «Тавла» в целом за последние пять лет возросли на 39424 тыс. руб., что в процентном соотношении составило на 70,2%. На это большое положительное влияние оказал рост основных фондов на 38240 тыс. руб., или на 464,6%, а также оборотных средств на 1142 тыс. руб., или на 2,4%.

Снижение запасов на 4590 тыс. руб. (на 12,0%) свидетельствует об активной деятельности ООО «Тавла», как по реализации готовой продукции, так и по строительству производственных объектов. Закупленные стройматериалы, хранящиеся на складе, так же отвлекают большие денежные средства из делового оборота предприятия. Поэтому прием на работу заместителя директора по хозяйственным и строительным вопросам был экономически целесообразным.

Особо следует отметить рост дебиторской задолженности на 6200 тыс. руб., или на 70,4% по сравнению с 2013 г. Но в сравнении с 2016 г. произошло снижение дебиторской задолженности на 3127 тыс. руб. Данное обстоятельство продиктовано усилением контроля за расчетной дисциплиной, отпуском продукции по предоплате, активной претензионной работой и взысканием долгов через суд. Следовательно, прием на работу юрисконсульта так же оправдал себя экономически. Для формирования активов, имущества ООО «Тавла» были задействованы следующие источники, представленные в табл. 3. Уставной капитал увеличился незначительно на 2 тыс. руб. за счет дополнительного вклада единственного участника. Нераспределенная прибыль в 2017 г. возросла на 5085 тыс. руб. за счет полученной чистой прибыли в период с 2013 г. по 2016 г.

Таблица 2

Обеспеченность активами ООО «Тавла» за 2013–2017 гг., тыс. руб.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение от 2013 г., (±)	Темп роста к 2013 г., %
Основные фонды	8231	28 667	37 539	42 943	46 471	+38 240	564,6
Прочие внеоборотные средства	–	–	10	40	42	+42	–
Внеоборотные активы	8231	28 667	37 549	42 983	46 513	+38 282	565,1
Запасы	38 205	38 100	38 941	37 009	33 615	–4590	88,0
Дебиторская задолженность	8801	10 237	6733	8128	15 001	+6200	170,4
Денежные средства	896	136	45	198	428	–468	47,8
Оборотные активы	47 902	48 473	45 719	45 335	49 044	+1142	102,4
Всего активов	56 133	77 140	83 268	88 318	95 557	+39 424	170,2

Таблица 3

Источники формирования ресурсов ООО «Тавла» за 2013–2017 гг., тыс. руб.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение от 2013 г., (±)	Темп роста к 2013 г., %
Уставной капитал	10	10	10	10	12	+	120,0
Нераспределенная прибыль	1398	3918	5143	5155	6483	+5085	463,7
Прочие долгосрочные обязательства	–	10 130	5684	2824	2136	+2136	–
Краткосрочные заемные средства	30 331	32 699	34 558	43 231	39 641	+9310	130,7
Кредиторская задолженность	24 394	30 383	37 873	37 098	47 285	+22891	193,8
Итого краткосрочные обязательства	54 725	63 082	72 431	80 329	86 926	32 201	158,8
Всего источников	56 133	77 140	83 268	88 318	95 557	39 424	170,2

Руководители организации приняли решение не получать дивиденды, а направить чистую прибыль на развитие бизнеса. Темп роста нераспределенной прибыли в 2017 г. составил 463,7 %. Положительно характеризует деятельность ООО «Тавла» и сокращение прочих долгосрочных обязательств на 7994 тыс. руб., что в относительном выражении составляет на 78,9 % по сравнению с 2014 г. Данные показатели свидетельствуют об уменьшении финансовой зависимости предприятия перед внешними кредиторами. Краткосрочные кредиты в 2017 г. по сравнению с 2013 г. выросли на 9310 тыс. руб., но относительно 2016 г. они сократились на 3590 тыс. руб. Для обеспечения своей производственной деятельности и пополнения оборотных средств ООО «Тавла» равно приходится периодически прибегать к услугам банковских кредитных организаций.

Рост кредиторской задолженности на 22891 тыс. руб. негативно сказывается на деятельности предприятия. На протяжении последних пяти лет долги перед поставщиками не только возрастали, но и превышали дебиторскую задолженность. Это объясняется также строительством и реконструкцией производственных помещений, когда для ввода их в эксплуатацию требуется большое количество стройматериалов и оборудования.

Резюмируя вышеизложенное, следует констатировать факт, что ООО «Тавла» имеет большой опыт в сельскохозяйственном производстве. Располагает всеми необходимыми ресурсами для осуществления своей деятельности. Поэтому исследование его стратегических возможностей представляет определенный интерес для исследования, поскольку опыт данной организации можно рекомендовать в процессе управления финансовой деятельность других организаций региона [1, с. 229].

Стратегический анализ возможностей организации целесообразно начать с оценки внутреннего окружения. Под внутренним окружением организации принято понимать возможности предприятия, которые обусловлены ресурсами и способностями организации. Ресурс – это то, чем организация обладает, как правило, физически, а способности – это то, как организация это может использовать. Первое, на что обращают внимание потенциальные инвесторы и партнеры предприятия, выручка от реализации (табл. 4).

Таблица 4

Выручка по видам продукции ООО «Тавла» за 2013–2017 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение от 2013 г., (±)	Темп роста к 2013 г., %
Выручка от реализации, тыс. руб.	81 554	101 940	108 542	101 258	127 987	+46 433	156,9
Продукция растениеводства	13 856	11 855	9626	9664	6313	–7543	45,6
– пшеница	11 916	10 077	8475	8662	3458	–8458	29,0
– прочая продукция растениеводства	1940	1778	1151	1002	2855	+915	147,2
Продукция животноводства	67 698	86 649	95 459	87 973	121 674	+53 976	179,7
Скот и птица в живой массе	1145	1519	1841	1602	27 180	+26 035	в 23,7 р.
Молоко цельное в физическом весе	3248	3678	4623	4138	24 296	+21 048	748,0
Продукция животноводства собственного производства	63 305	81 452	88 995	82 233	70 198	+6893	110,9
– молочные продукты	18 990	24 436	25 897	26 751	32 764	+13 774	172,5
– мясо и мясопродукция	44 315	57 016	63 098	55 482	37 434	–3881	84,5
Прочие продукция и товары	–	3436	3457	3621	–	–	–

Выручка от реализации ООО «Тавла» в 2017 г. достигла 127 987 тыс. руб. и по сравнению с 2013 г. возросла на 46 433 тыс. руб. Темп роста составил 156,9 %, что свидетельствует о стабильном увеличении выручки предприятия. Тем не менее, целесообразно проанализировать выручку по видам продукции, с целью получения наиболее ясного представления о стратегических возможностях предприятия.

Большое влияние на увеличение выручки ООО «Тавла» оказало производство продукции животноводства, которое за последние пять лет увеличилось на 53 976 тыс. руб., или на 79,7 %. Сокращение выручки от реализации продукции растениеводства на 7543 тыс. руб. или на 54,4 % оказало негативное влияние на общую выручку ООО «Тавла».

Выручка от продажи скота и птицы в живой массе возросло в 23,7 раза. Темпы роста молока цельного составили 748,0 %, а продукции животноводства собственного производства 110,9 %. Все эти факторы оказали благотворное влияние на общий объем выручки от реализации ООО «Тавла» и положительно характеризуют стратегические возможности предприятия в сельскохозяйственном производстве. Руководство ООО «Тавла» взяло курс на производство молочных продуктов, которые уже успели завоевать своих покупателей под маркой «Тавлинские продукты». Поэтому выручка от молочных продуктов собственного производства возросло на 13774 тыс. руб., или на 72,5 %.

Для полной характеристики деятельности ООО «Тавла» рассмотрим структуру производства сельскохозяйственной продукции (рис. 2). На протяжении всего анализируемого периода продукция животноводства является превалирующей в производственной деятельности ООО «Тавла». Так с 83,01 % в 2013 г. доля животноводческой продукции увеличилась на 12,06 % и достигла 95,07 %. Удельный вес продукции растениеводства в результате роста доли продукции животноводства сократились в 2017 г. по сравнению с 2013 г. на 12,06 %. Выручка прочих продукции и товары имеет нестабильный характер и выражается в продаже отдельных основных и транспортных средств, комбикормов, земельных угодий, запчастей и материалов.

Несмотря на сокращение доли продукции растениеводства следует рассмотреть ее внутреннюю структуру, чтобы разобраться в причинах такого снижения. В 2013–2016 гг. основные земельные угодья ООО «Тавла» отводились под посевы пшеницы. В общей массе продукции растениеводства на ее долю приходилось от 85,99 % в 2013 г. до 89,63 % в 2016 г. В 2017 г. удельный вес пшеницы в производстве продукции растениеводства составил уже 54,78 %. Большое влияние на сокращение доли пшеницы оказал рост конкуренции со стороны других более крупных сельскохозяйственных организаций. Кроме того, руководство ООО «Тавла» решило сменить стратегию своей деятельности на производство молочной продукции и продукции животноводства. Поэтому постепенно земельные угодья ООО «Тавла» стали засеиваться другими злаками, не такими затратными и привередливыми в выращивании как пшеница, и которые могут использоваться для заготовления кормов крупнорогатому скоту. Вследствие таких управленческих

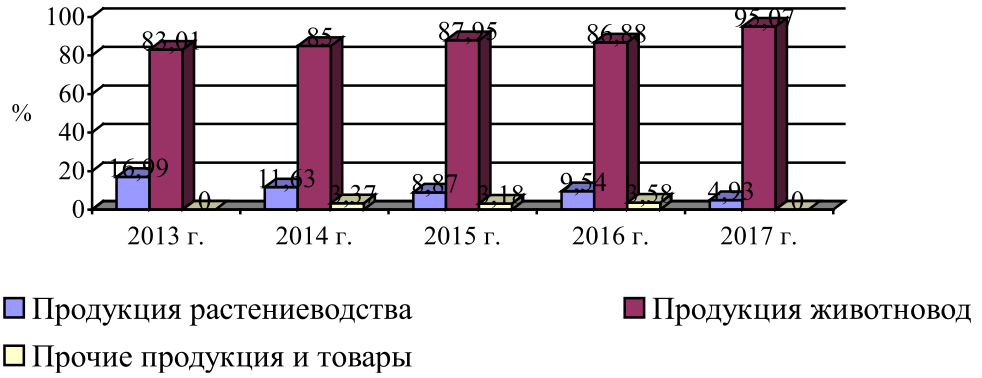


Рис. 2. Структура производства сельскохозяйственной продукции ООО «Тавла» за 2013–2017 гг., %

решений доля прочей продукции растениеводства возросла на 31,21% (рис. 3).

Продукция животноводства собственного производства в 2017 г. по сравнению с 2013 г. сократилась на 35,82% с 93,51% до 57,69% соответственно (рис. 4).

Производство скота и птицы в живой массе увеличилось на 18,28% за последние пять лет, что связано с расширением деятельности и ассортимента ООО «Тавла». Большим спросом у жителей Мордовии в последние годы стали пользоваться тушки уток, индеек, гусей, особенно в новогодние и рождественские праздники. Доля продукции животноводства собственного производства сократилась на 35,82% за анализируемый период за счет роста удельного веса молока цельного на 15,17%, которое необходимо для производства молочных продуктов под собственной маркой «Тавлинские продукты».

Материал и методы исследования

Далее продолжим алгоритм анализа ресурсов и стратегических возможностей ООО «Тавла», представленный в параграфе 2.1. Эффективность использования основных фондов характеризуется таким показателями как: фондоотдача, фондоемкость и фондовооруженость (табл. 5).

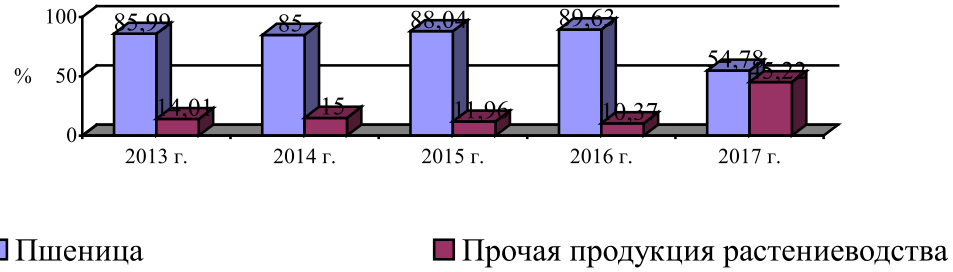


Рис. 3. Структура производства продукции растениеводства ООО «Тавла» за 2013–2017 гг., %

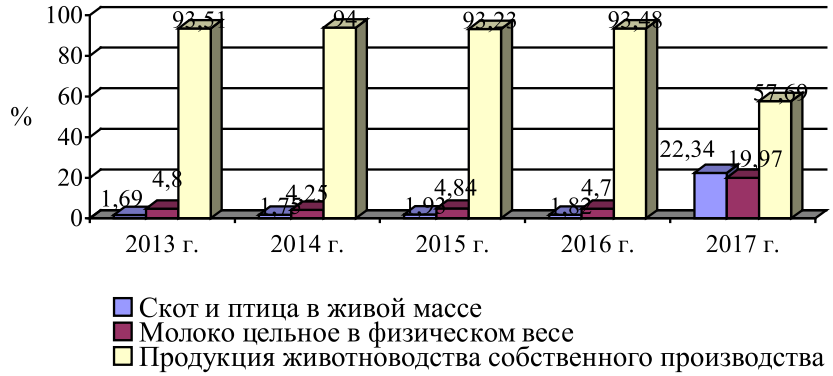


Рис. 4. Структура производства продукции животноводства ООО «Тавла» за 2013–2017 гг., %

Таблица 5

Эффективность использования основных фондов ООО «Тавла» за 2013–2017 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение от 2013 г., (±)	Темп роста к 2013 г., %
Выручка от реализации, тыс. руб.	81 554	101 940	108 542	101 258	127 987	+46 433	156,9
Производительность труда, тыс. руб.	982,6	1061,9	1167,1	1065,9	1230,6	+248,0	125,2
Среднесписочная численность, чел.	83	96	93	95	104	+21	125,3
Основные средства	8231	28 667	37 539	42 943	46 471	+38 240	564,6
Фондоотдача	9,91	3,56	2,89	2,36	2,75	–7,16	27,7
Фондоемкость	0,11	0,28	0,35	0,42	0,36	+0,25	327,3
Фондовооруженность	99,17	298,62	403,65	452,03	446,84	+347,67	450,6

На производство продукции в 2017 г. в сравнении с 2013 г. повлияли факторы:

1) увеличение основных средств на +38 240×9,91 = +378 958,4 тыс. руб.

2) уменьшение фондоотдачи (–7,16)× × 46 471 = –332 732,36 тыс. руб.

3) совокупное влияние вышеперечисленных факторов: +378 958,4 – – 32 732,36 = +46 226,04 тыс. руб.

Таким образом, производство в ООО «Тавла» развивается за счет количественного (экстенсивного) фактора – основных фондов. Фондоемкость в абсолютном выражении увеличилась незначительно на 0,25, а темп ее роста составил значительную величину 327,3%. Это свидетельствует о том, что на каждый рубль выпущенной продукции приходится 25 копеек основных средств [5, с. 124]. Если использование основных фондов улучшается, то фондоотдача должна повышаться, а фондоемкость – уменьшаться. В ООО «Тавла» сложилась обратная ситуация, следовательно, основные средства пока используются не на полную мощность. Фондовооруженность в 2017 г. возросла на 347,67, а темп ее роста достиг 450,6%, что высоко характеризует степень оснащенности труда. В связи с этим увеличилась и производительность труда работников ООО «Тавла» на 25,2%.

Темп роста производительности труда 125,2% отстает от темпов роста основных фондов 564,6%, что не соответствует принципу экономической эффективности.

При исследовании стратегических возможностей организации необходимо провести анализ состояния производительности труда в сопоставлении со средней заработной платой работников. Также определяют их темпы роста в динамике по годам и сопоставляют их изменения в сравнении с уровнем трудоемкости. Темп роста выручки ООО «Тавла» в 2017 г. по сравнению с 2015 г. составил 117,9%, что в абсолютном выражении дало увеличение на 19 445 тыс. руб. (табл. 6). Производительность труда увеличилась на 63,5 тыс. руб. по сравнению с 2013 г. Фонд оплаты труда в 2017 г. вырос на 5587 тыс. руб., или на 45,1% по сравнению с 2015 г.. Темп роста фонда оплаты труда по относительно 2015 г. 145,1% опережает темп роста производительности труда (105,4%) и выручки (117,9%) на 39,7% и 27,2% соответственно. За последние пять лет производительность труда выросла на 248,0 тыс. руб., а темп роста достиг 125,2%. Фонд оплаты труда вырос на 6544 тыс. руб. Отрицательно характеризует деятельность ООО «Тавла» превышение темпа роста фонда оплаты труда (157,3%) на 0,4% темпа роста выручки от реализации продукции (156,9%) и на 32,1% темпа роста производительности труда.

Данная ситуация не отвечает требованиям экономической эффективности. Но руководство ООО «Тавла» сознательно идет на увеличение заработной платы, чтобы сохранить кадры. Низкая среднемесячная зарплата работников сельхозпроизводства объясняется сезонностью сельскохозяйственных работ, когда работники не заняты все 12 месяцев на производстве.

Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) с 1 июля 2017 г. для Республики Мордовия согласно законодательству установлен в размере 7800 руб. В ООО «Тавла» средняя месячная заработная плата работников сельского хозяйства в 2017 г. составила 9800 руб. следовательно, превышает МРОТ на 2 тыс. руб. Кроме того, следует иметь ввиду, что в самом селе Подлесная Тавла и районном центре Кочкурово не так много предприятий, где могут быть трудоустроены сельчане. Таким образом, темп роста среднемесячной заработной платы сельхозработников составил 227,9%, служащих – 107,6%.

Резюмируя вышеизложенное, можно констатировать, что выручка от реализации сельхозпродукции в 2017 г. достигла 127987 тыс. руб. и по сравнению с 2016 г. увеличилась на 26,4%. Но производство и реализация могли быть намного выше при государственной поддержке. Это связано с тем, что в последние годы ООО «Тавла» не были предоставлены государственные субсидии на приобретение семян, посадочного материала, крупного рогатого скота. В результате производительность труда за анализируемый период увеличилась незначительно на 25,2% и отстает от фондоемкости и фондовооруженности, фонда оплаты труда. Руководству ООО «Тавла» следует приложить все усилия на повышение производительности труда. Завершить анализ стратегических возможностей следует сравнительной оценкой привлекательности агробизнеса ООО «Тавла».

Таблица 6

Оценка трудовой деятельности ООО «Тавла» за 2013–2017 гг.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	201 г.	Отклонение от 2013 г., (±)	Темп роста к 2013 г., %
Выручка от реализации, тыс. руб.	81 554	101 940	108 542	101 258	127 987	+46 433	156,9
Производительность труда, тыс. руб.	982,6	1061,9	1167,1	1065,9	1230,6	+248,0	125,2
Среднесписочная численность, чел.	83	96	93	95	104	+21	125,3
Работники, занятые в сельхозпроизводстве, чел.	36	42	46	41	48	+12	133,3
Служащие, чел.	47	54	47	54	56	+9	119,1
Фонд оплаты труда, всего, тыс. руб.	11 430	12 046	12 387	12 992	17 974	+6544	157,3
Фонд оплаты труда работников сельхозпроизводства, тыс. руб.	1858	2318	2649	2451	5645	+3787	303,8
Фонд оплаты труда служащих, тыс. руб.	9572	9728	9738	10 541	12 329	+2757	128,8
Среднемесячная заработная плата по предприятию, тыс. руб.	11,5	10,5	11,1	11,4	13,6	+2,1	118,3
Среднемесячная заработная плата работников сельхозпроизводства, тыс. руб.	4,3	4,6	4,8	5,0	9,8	+5,5	227,9
Среднемесячная заработная плата служащих, тыс. руб.	17,0	15,0	17,3	16,3	18,3	+1,3	107,6

Ниже приведен сравнительный анализ финансового положения и результатов деятельности ООО «Тавла». В качестве базы для сравнения взята официальная бухгалтерская отчетность организаций Российской Федерации за 2017 г., представленная в базе данных Росстата (2,3 млн организаций). Сравнение выполняется по 9 ключевым финансовым коэффициентам (рис. 5).

Сравнение финансовых коэффициентов организации производится с медианным значением показателей всех организаций РФ и организаций в рамках отрасли, а также с квартилями данных значений. Для формирования вывода по результатам анализа баллы обобщаются с равным весом каждого показателя, в итоге также получается оценка от –2 до +2:

– значительно лучше (+1...+2);

– лучше (от 0,11 до +1);

– примерно соответствует (от –0,11 до +0,11);

– хуже (от –1 до –0,11);

– значительно хуже (от –2 до –1).

Расчеты и обобщающий вывод выполнены компьютеризированным способом с использованием программного обеспечения и методики, разработанной Консультационной финансово-аналитической компанией «Анкон».

Результаты исследования и их обсуждение

В результате анализа ключевых финансовых показателей ООО «Тавла», установлено, что итоговый рейтинг (–1,9) в 2017 г. значительно хуже финансового состояния половины всех микропредприятий, занимающихся видом деятельности животноводство. При этом в 2017 году финансовое состояние ООО «Тавла». Этот вывод подтверждает и результат сравнения финансовых показателей ООО «Тавла» (–1,8) со средними общероссийскими показателями.

Оценку привлекательности агробизнеса банки проводят дополнительно по своим критериям. Согласно методике Сбербанка России (утв. Комитетом Сбербанка России по предоставлению

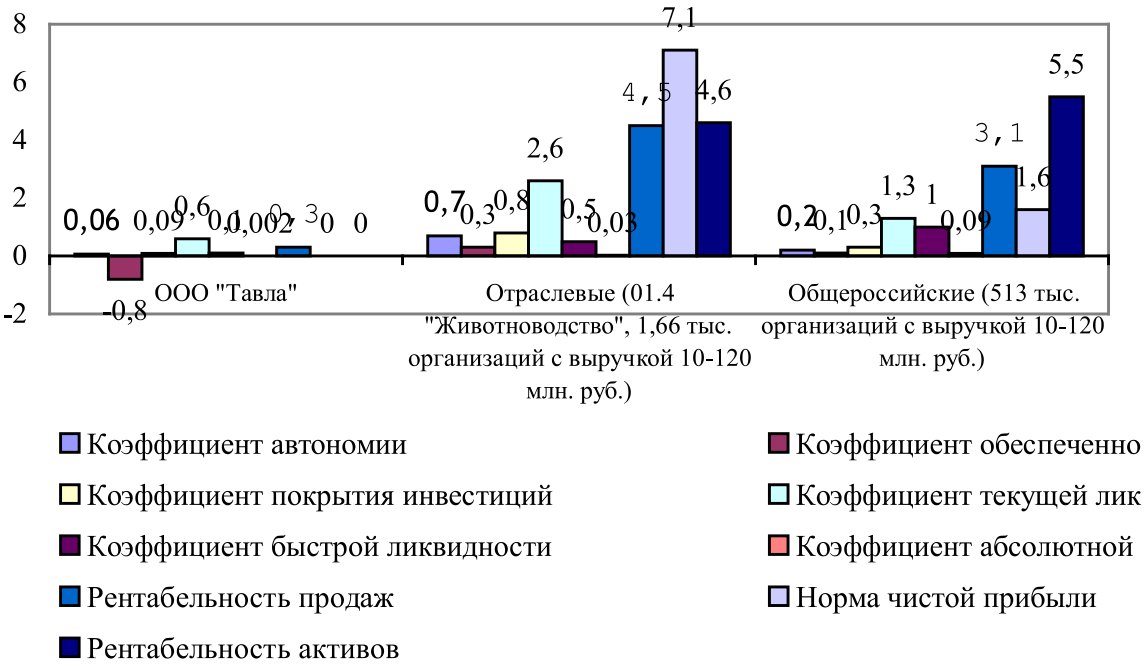


Рис. 5. Сравнительная оценка привлекательности агробизнеса ООО «Тавла» с отраслевыми показателями в 2017 г.

кредитов и инвестиций от 30 июня 2006 г. №285-5-р) был приведен анализ кредитоспособности ООО «Тавла».

По методике Сбербанка все заемщики делятся в зависимости от полученной суммы баллов на три класса:

1) первоклассные – кредитование которых не вызывает сомнений (сумма баллов до 1,25 включительно);

2) второго класса – кредитование требует взвешенного подхода (больше 1,25, но меньше 2,35 включительно);

3) третьего класса – кредитование связано с повышенным риском (больше 2,35).

В данном случае для ОООО «Тавла» сумма баллов в 2017 г. равна 3,28. Следовательно, выдача кредитов ООО «Тавла» связана с повышенным риском. Об этом свидетельствует и большая величина краткосрочных заемных средств ООО «Тавла» 39641 тыс. руб. в 2017 г. Сбербанк, несмотря на выплату процентов по кредитам ООО «Тавла», отказал в возобновлении кредитной линии организации.

Представленный анализ не свидетельствует о плохом или хорошем финансовом состоянии организации, а дает его характеристику относительно других российских предприятий.

Выводы или заключение

В ходе исследования были получены следующие результаты и сделаны соответствующие выводы. Выручка ООО «Тавла» от реализации сельхозпродукции в 2017 г. достигла 127987 тыс. руб. и по сравнению с 2016 г. увеличилась на 26,4 %. Но производство и реализация могли быть намного выше при государственной поддержке. Это связано с тем, что в последние годы ООО «Тавла» не были предоставлены государственные субсидии на приобретение семян, посадочного материала, крупного рогатого скота. В результате производительность труда за анализируемый период увеличилась незначительно на 25,2 % и отстает от фондоемкости и фондовооруженности, фонда оплаты труда. Руководству ООО «Тавла» следует приложить все усилия на повышение производительности труда.

В результате анализа ключевых финансовых показателей ООО «Тавла», установлено, что итоговый рейтинг (–1,9) в 2017 г. значительно хуже финансового состояния половины всех микропредприятий, занимающихся видом деятельности животноводство. При этом в 2017 году финансовое состояние ООО «Тавла». Этот вывод подтверждает

и результат сравнения финансовых показателей ООО «Тавла» (–1,8) со средними общероссийскими показателями.

По методике оценки инвестиционной привлекательности, применяемой АО «Сбербанк», для ОООО «Тавла» сумма баллов в 2017 г. равна 3,28. Следовательно, выдача кредитов ООО «Тавла» связана с повышенным риском. Об этом свидетельствует и большая величина краткосрочных заемных средств ООО «Тавла» 39641 тыс. руб. в 2017 г. Сбербанк, несмотря на выплату процентов по кредитам ООО «Тавла», отказал в возобновлении кредитной линии организации. Представленный анализ не свидетельствует о плохом или хорошем финансовом состоянии организации, а дает его характеристику относительно других российских предприятий.

На наш взгляд, в развитии малых предприятий агропромышленного комплекса Республики Мордовия, к которым относится ООО «Тавла» имеются и определенные недостатки. В современной системе структурно-инвестиционного совершенствования малого предпринимательства агарной сферы одним из отрицательно действующих факторов является система финансово-ресурсного обеспечения в связи с отсутствием системности и комплексности.

По нашему мнению, одним из методических подходов, обеспечивающих повышение инвестиционной привлекательности предприятий агробизнеса выглядит следующим образом:

– на основе федеральных нормативно-правовых актов, связанных с реализацией аграрной политики в сфере малого предпринимательства необходима разработка региональных программ развития этой сферы на основе программно-целевого подхода;

– необходимым условием реализации аграрной политики становится аккумулирование всех источников инвестиционного назначения на приоритетных направлениях развития сферы малого предпринимательства с учетом функционально-отраслевой структурированности и зависимости агропромышленного производства;

– реализация программы, связанной с повышением инвестиционной привлекательности предприятий малого бизнеса в области агробизнеса возможна только в условиях применения системного подхода;

– необходим поиск резервов формирования и совершенствования структуры источников деятельности предприятий агробизнеса [6, с. 63];

– совершенствовать процесс управления формированием и использованием финансовых ресурсов предприятий агробизнеса [7, с. 6].

Таким образом, применение системного подхода в системе структурно-инвестиционного совершенствования на основе вовлечения имеющихся инвестиционных ресурсов и развитии системы управления возможно обеспечение мероприятий по структурному совершенствованию сферы малого предпринимательства в АПК и превращению ее в конкурентоспособный сектор продовольственного рынка страны.

В настоящее время на территории региона осуществляется государственная поддержка 195 инвестиционных проектов в сфере агропромышленного комплекса. Общая сумма вложений в них составляет порядка 16 млрд руб. В 2018 г. Минсельхозом России одобрены заявки сельхозпроизводителей региона-13 на получение льготных кредитов на общую сумму свыше 5,7 млрд руб. Предполагается, что эти средства обеспечат дальнейшее развитие АПК Мордовии и рост производства сельхозпродукции.

В 2017 году аграрии региона получили свыше 14 млрд руб. льготных кредитов по ставке не выше 5 % годовых. Таким образом, в Республике Мордовия государственная поддержка малому агробизнесу имеет конкретные направления в виде льготных кредитов, предоставлений налоговых льгот, информационного и юридического сопровождения.

Библиографический список

1. Катайкина Н.Н. Современные тенденции финансирования экономики и социальной сферы на региональном уровне // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. 2015. Т. 4. № 2. С. 8–13.

2. Маркова А.А. Возможности стратегического развития предприятия путем рационального использования финансовых ресурсов // Интеграция образования в условиях инновационной экономики. Материалы Международной научно-практической конференции: в 2 частях / ответ. ред. Б.Ф. Кевбрин; Саранский кооперативный институт (филилал) Российского университета кооперации. 2014. С. 40–43.

3. Баурина С.Б. Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности: новый национальный стандарт / С.Б. Баурина, В.И. Шаповалова // Бюллетень науки и практики. 2016. № 2 (3). С. 57–60.

4. Имяреков С.М. Управление финансовой деятельностью коммерческой организации / С.М. Имяреков, Д.В. Балуев // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: мат-лы II Междунар. науч.-практ. конф. (Саранск, 11–12 апр. 2018 г.). Саранск:Принт-Издат, 2018. С. 229–235.

5. Маркова А.А., Катайкина Н.Н., Захаркина Р.А. (авт.-сост.) Корпоративные финансы: практикум / Саран. кооп. ин-т (фил). РУК. Саранск: Принт-Издат, 2017. 160 с.

6. Абелова Л.А. Резервы формирования и совершенствование структуры источников формирования финансовых ресурсов ООО «Вторчермет» // Научные исследования в социально-экономическом развитии общества: материалы II Международной научно-практической конференции. Саранск, 2018. С. 62–65.

7. Абелова Л.А. Управление формированием и использованием финансовых ресурсов ООО «ЛИСМА» // Л.А. Абелова, Ю.И. Каргин, Н.Н. Катайкина // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. № 5. С. 5–14.

УДК 336

Д. С. Аджаматова
ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народногохозяйства», Махачкала, e-mail: janetta_fin@mail.ru

Д. Б. Гасанова
ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народногохозяйства», Махачкала, e-mail: kriemlievav@mail.ru

В. В. Кремлева
ГАОУ ВО «Дагестанский государственный университет народногохозяйства», Махачкала, e-mail: kriemlievav@mail.ru

ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ: ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ ЗАПАДА И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

Ключевые слова: санкции США, внешний долг, внутренний долг, суверенный долг, профицит бюджета, контрсанкции.

Настоящая статья посвящена проблеме западных санкций и их влиянию на финансовую систему РФ: в первую очередь – это рынок ценных бумаг (акций крупных предприятий и облигаций). Несмотря на высокие финансовые показатели многих российских компаний и их потенциал роста как чистой прибыли так и дивидендов по акциям финансовый рынок РФ остается рискованным, нестабильным и практически не развивается. Единственная причина такого явления – это санкции Запада. Рынок ценных бумаг доступен для нерезидентов, и многие резиденты являлись и являются портфельными инвесторами на рынке ценных бумаг РФ. Именно иностранные инвесторы оказывают влияние на спрос и предложение брендовых ценных бумаг: при любом усилении политического риска иностранные держатели выводят свои активы из РФ, оказывая влияние на биржевые индексы в целом. В условиях открытой экономики данный фактор всегда будет играть большую роль, поэтому в данной ситуации необходимо искать новые пути выхода из под влияния западных санкций. В статье делаются выводы и приводятся аргументу того, что у российского финансового рынка России есть большой потенциал развития, и Минфин обладает всеми инструментами преодоления кризиса на финансовом рынке, вызванного политическими событиями.

D. S. Adzhamatova
Dagestan State University of a National Economy, Makhachkala, e-mail: janetta_fin@mail.ru

D. B. Gasanova
Dagestan State University of a National Economy, Makhachkala, e-mail:dia_82@mail.ru

V. V. Kremleva
Dagestan State University of a National Economy, Makhachkal, e-mail: kriemlievav@mail.ru

STOCK MARKET OF RUSSIA: INFLUENCE OF SANCTIONS OF THE WEST AND PROSPECT OF RECOVERY FROM THE CRISIS

Keywords: sanctions of the USA, external debt, internal debt, sovereign debt, surplus of the budget, countersanction.

This article is devoted to a problem of the western sanctions and their influence on a financial system of the Russian Federation: first of all is security market (shares of large enterprises and bonds). Despite high financial performance of many Russian companies and their potential of growth as net profit and share dividends financial market of the Russian Federation remains risky, unstable and practically does not develop. The only reason of such phenomenon are sanctions of the West. Security market is available to nonresidents, and many residents were and are portfolio investors in security market of the Russian Federation. Foreign investors have an impact on demand and supply of branded securities: at any strengthening of a policy risk foreign holders bring the assets out of the Russian Federation, having an impact on the stock exchange indexes in general. In the conditions of open economy this factor will always play a large role therefore in this situation it is necessary to look for new ways of an exit from under influence of the western sanctions. In article conclusions are drawn and given to an argument of the fact that the Russian financial market of Russia has a high potential of development, and the Ministry of Finance possesses all instruments of overcoming the crisis in financial market caused by political events.

Введение

С 2014 года началась новая страница в истории развития экономики России в связи с появлением такого феномена как «антироссийские санкции», которые на начальном этапе оказали немалый удар по российской экономике. Что сделано, чтобы нивелировать влияние ограничительных мер на российскую экономику за последние 4 года?

Цель исследования – оценить, насколько оказалась эффективна разработанная Правительством РФ программа импортозамещения и выявить уязвимые санкциями сектора экономики.

В качестве материалов и методов исследования в статье проводится мониторинг и развитие событий, связанных с санкциями, а также показатели финансового рынка в динамике

Санкции начались с США сразу после присоединения Крыма к России. Был введен запрет высокопоставленным чиновникам РФ на въезд на территорию США и их активы были заблокированы. К санкциям присоединились Канада и страны Евросоюза, а позже Япония, Швейцария, Черногория, Албания, Исландия, Лихтеншнейн. Норвегия и Австралия. Далее список высокопоставленных чиновников расширялся [1].

Позже список стал пополняться юридическими лицами. В этот список также попали Банк Россия, ИнвестКапиталБанк, СМП-банк, ООО «Стройгазмонтаж», ООО «Авиа Групп Норд», Стройтрансгаз групп, Волга-Групп, Черноморнефтегаз, а также другие компании и лица. Не обошли американские санкции и оборонные предприятия и сырьевые компании. В июле 2014 года в санкционный список расширился: под санкции попали концерн «Алмаз-Антей», Уралвагонзавод, НПО Машиностроения и структуры «Ростеха»: концерны «Калашников» (бывший «Ижмаш»), Концерн «Созвездие», «Радиоэлектронные технологии» (КРЭТ), «Базальт» и Конструкторское бюро приборостроения. Под санкциями оказались крупнейшая российская нефтекомпания «Роснефть» и крупнейший в России независимый производитель газа «Новатэк», нефтяной терминал Феодосии, а также российский банк развития «Внешэкономбанк» и «Газпромбанк». **Санкции предполагают запрет на кредитование сроком выше 90 дней.**

4 мая 2014 г. к санкциям присоединилась Канада и ввела санкции против 16 российских «субъектов»: ИнвестКапиталБанк, Собинбанк, банк «Северный морской путь», компании «Акваника», ООО «Авиа Групп», ООО «Авиа Групп Норд», ЗАО «ЗЕСТ», ООО «Сахатранс», ООО «Стройгазмонтаж», ООО «Инвестиционная компания Аброс», группу «Волга», компанию «Стройтрансгаз холдинг» и ее четыре дочерних предприятия.

29 июля 2014 г. список крупных банков, попавших под санкции США пополнился Банком Москвы, ВТБ и Россельхозбанком, а также Объединенной судостроительной корпорацией РФ.

1 августа 2014 года введены секторальные санкции ЕС против пяти российских банков (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, ВЭБ и Россельхозбанк (РСХБ)). Секторальные санкции означают, что финансовым институтам ограничен выход на европейский рынок капитала: Банки и их дочерние структуры (с долей в 50% и более) **не смогут привлекать в ЕС новый долговой и акционерный капитал сроком более 90 дней [1].**

Правительство РФ вынуждено принять ответные меры и вводит контрсанкции. 6 августа 2014 года указом Президента РФ «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» был запрещен ввоз на территорию РФ «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из ЕС, США, Австралии, Канады и Норвегии. **Позднее были ограничены госзакупки товаров легкой промышленностих [2].**

В результате контрсанкций импорт продовольствия из присоединившихся к санкциям стран сократился на 66% [2]. Госпрограмма импортозамещения выполнена почти на 100%: самообеспеченность по птице на 100%, по свинине – на 90%, по говядине на 65%, по молоку – на 75%.

Все контрсанкции РФ в отношении Евросоюза, США, Албании, Черногории, Исландии, Лихтенштейна, Украины продлены до конца 2019 года. Контрсанкции предполагают запрет на ввоз

в РФ говядины, свинины, мяса птицы, рыбы, сыра, молока, фруктов и овощей. Именно для европейских производителей санкции имели негативный эффект: экспорт продовольствия из стран ЕС сократился на 29%, в результате чего они недополучили 2,2 млрд евро прибыли, 130 тыс. рабочих мест оказались под угрозой [2]. В настоящее время Россия является одним из крупнейших экспортеров зерна, и в значительной степени обеспечивает себя мясом и молоком. Торговые санкции дали толчок к снижению импортозависимости страны, к развитию программ импортозамещения и повышения доли ненефтегазовых доходов бюджета (рис. 2).

6 апреля 2018 года Минфином США был опубликован новый санкционный список, касающийся 24 физических лица и 14 компаний стратегических отраслей экономики (цветная металлургия, алюминиевая промышленность, машиностроение и автомобилестроение, электроэнергетика, сельское хозяйство, строительство, страхование). Среди них оказались следующие компании: Агрохолдинг «Кубань», Группа компаний «Базовый элемент» («Базэл») ,Компания B-Finance Limited, Группа компаний En+ Group, входящая в холдинг «Базовый элемент», Группа ГАЗ – российская автомобилестроительная компания, ООО «Газпром бурение», ОАО «ЕвроСибЭнерго», «Ладога менеджмент, ОАО «ЭнПиВи Инжиниринг» (NPV Engineering), «Ренова» «Рособоронэкспорт» – российская государственная компания, единственный в стране государственный посредник по экспорту и импорту всего спектра конечной продукции, технологий и услуг военного и двойного назначения. Входит в состав госкорпорации «Ростех», «РФК-Банк» (банк «Российская финансовая корпорация»), подконтрольный компании «Рособоронэкспорт», ООО «Русские машины» – крупнейший российский диверсифицированный холдинг, объединяющий индустриальные и инжиниринговые активы [3].

В августе 2018 г. был опубликован законопроект «О защите американской безопасности от агрессии Кремля». Это продолжение апрельских санкций, но в более жесткой форме: органам США запрещено выдавать лицензии на поставки оружия российским государственным компаниям, также вводится запрет на оказание России любой помощи, кроме срочной гуманитарной. Юридические и физические лица РФ не могут получать кредиты, гарантии и другую финансовую поддержку. Эти санкции назвали «санкции из ада».

13 февраля 2019 г. в США был доработан проект «Закон о защите американской безопасности от агрессии Кремля» [4], согласно которому вводятся санкции против госдолга РФ, российских банков, предприятий сферы IT, кораблестроения, нефтяной отрасли, СПГ – проектов. Это также привело к падению курсов акций и одновременному ослаблению рубля (рис. 1) 20 февраля 2019 года теперь страны Евросоюза продлили ограничительные меры против России по причине ситуации на Украине до 15 сентября 2019 г.

Насколько уязвима финансовая система РФ по отношению к последнему виду санкций, т. е. – санкциям против госдолга? Таблица показывает величину общего долга РФ, а также его структуру: внутренний и внешний долг.

Внешнего долга, доля которого представляет 25% в совокупном госдолге (табл. 1), а внешние заимствования РФ не превышают 1/4 от всех заимствований. Объем государственного внешнего долга составляет 47,6 млн долларов США, с сентября 2018 г. держится практически на одном уровне. Доля нерезидентов, владеющих ОФЗ на 01.08.2018 составляет всего 16% во всем государственном долге РФ и 28% в объеме ОФЗ. Номинальный объем ОФЗ, находящихся на руках у нерезидентов составляет 32 млрд долларов США. Кроме того, объем ОФЗ, находящийся в распоряжении нерезидентов, **в 10 раз ниже валютных резервов** (386 млрд долларов США). В последние годы долг РФ увеличивается лишь за счет внутренних заимствований. В случае дефицита бюджета единственный вариант покрытия расходов – это только внутренние заимствования в российских рублях. Доля нерезидентов в объеме ОФЗ составляет 28%, но если их участие сократится до нуля, то доходность десятилетних бумаг увеличится до 8,6% к концу 2019-го – до 11,9% (на данный момент – 8,1%).

Структура государственного долга РФ [5]

Показатель	На 1 сентября 2018			На 1 февраля 2019		
	Млрд долларов США	Млрд руб.	Доля в общем долге	Млрд долларов США	Млрд руб.	Доля в общем долге
Всего долг		**11 998 256**			12 328 525	
Внутренний долг		9 047 151	75,40%		**9 212 028**	74,72%
Внешний долг	47 332	2 951 105	24,60%	47 684	3 116 497	25,28%
Внешний облигационный займ	35 706	2 226 233	18,60%	35 067	2 291 905	18,59%
Номинальный объем ОФЗ, млрд руб.	115 141	7 179 000	59,80%	119 230	**7 792 589**	63,21%
Номинальный объем ОФЗ, принадлежащих нерезидентам, млрд руб.	32 173	2 006 000	16,70% / 28%*	27 510	1 798 000	14,58%
Валютные резервы (в иностранной валюте)	383 350			386485		

Примечание. *в объеме ОФЗ.

Стоит отметить, что согласно отчета об исполнении Бюджета за 9 месяцев 2018 года мы имеем профицит 2,6 трлн руб. [6], а в Законе о Федеральном бюджете на 2019 год запланирован профицит бюджета 1,8% от ВВП [7].

Наибольшую угрозу российскому финансовому рынку представляет лишь падение биржевых индексов акций крупных компаний, в частности тех, которые попали под санкции. Причины этого состоят в том, что держатели крупных пакетов акций таких компаний являются иностранцы (ПАО Сбербанк, ВТБ-банк, Газпром, Роснефть, Лукойл Автоваз и др.). Рассмотрим динамику курса простых акций ПАО Сбербанк, являющегося на данный момент вторым по капитализации на ММВБ (после Роснефти). Несмотря на отличное финансовое положение, оптимистические прогнозы, стабильные выплаты дивидендов постоянно растущую прибыль, курс акций Сбербанка снижается с апреля 2018 года. По итогам 9 месяцев 2018 г. Сбербанк показал отличные результаты по МСФО по сравнению с аналогичным периодом прошлого года [8]:

– прирост чистой прибыли +13,7%;

– прирост чистых процентных доходов +5,7%;

– прирост чистых комиссионных доходов+ 22%.

Очевидно, что причина потери капитализации Сбербанка – только санкции Запада. Иностранные держатели акций банка в связи с увеличивающимися санкционными рисками массово продают акции на биржевом рынке, вызывая их падение. Здесь для иностранных инвесторов два основных риска: сами санкции и валютный риск. Два вида риска – это санкции, под которые попадает сама банковская система, в том числе и основной клиент Сбербанка –Русал и обесценивающийся рубль (рис. 1). Об этом свидетельствует введение санкций 6 апреля со стороны США в отношении активов «Ренова» и «Русала», являющимися крупными клиентами Сбербанка.

Рубль потерял 9% своей стоимости по отношению к доллару США (рис. 1). Это послужило причиной массового ухода иностранных инвесторов с фондового и долгового рынка России. Отрицательные последствия имеют не только сами компании, попавшие под санкции, но и крупные брендовые организации, акционеры которых в значительной части иностранные инвесторы. Ярким примером этого является ПАО Сбербанк. Несмотря на увеличивающийся рост прибыли и дивидендов к выплате, акции Сбербанка все-таки потеряли 20% своей стоимости уже с момента введения апрельских санкций по февраль 2019 г. (рис. 1). Также санкции отражаются и на курсе рубля, что является также причиной падения курса акций, так как при слабеющем рубле иностранные инвесторы теряют интерес к рублевым активам, что сразу отражается на ценных бумагах, особенно на тех, которые пользуются спросом у иностранных инвесторов.

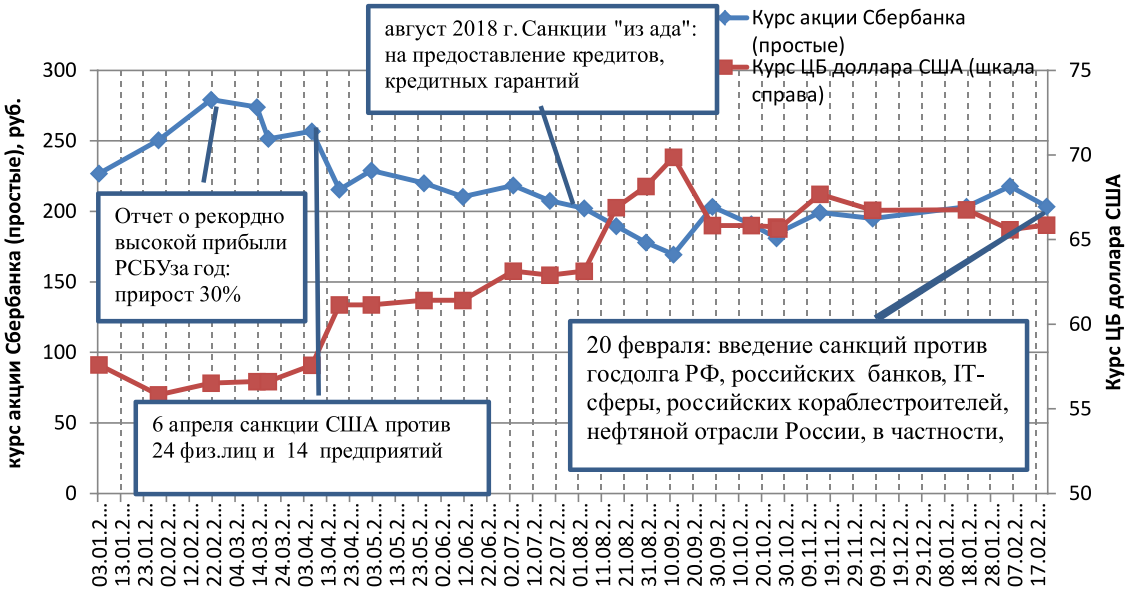


Рис. 1. Динамика курса простых акций ПАО Сбербанк на ММВБ и официальный курс доллара США[9]

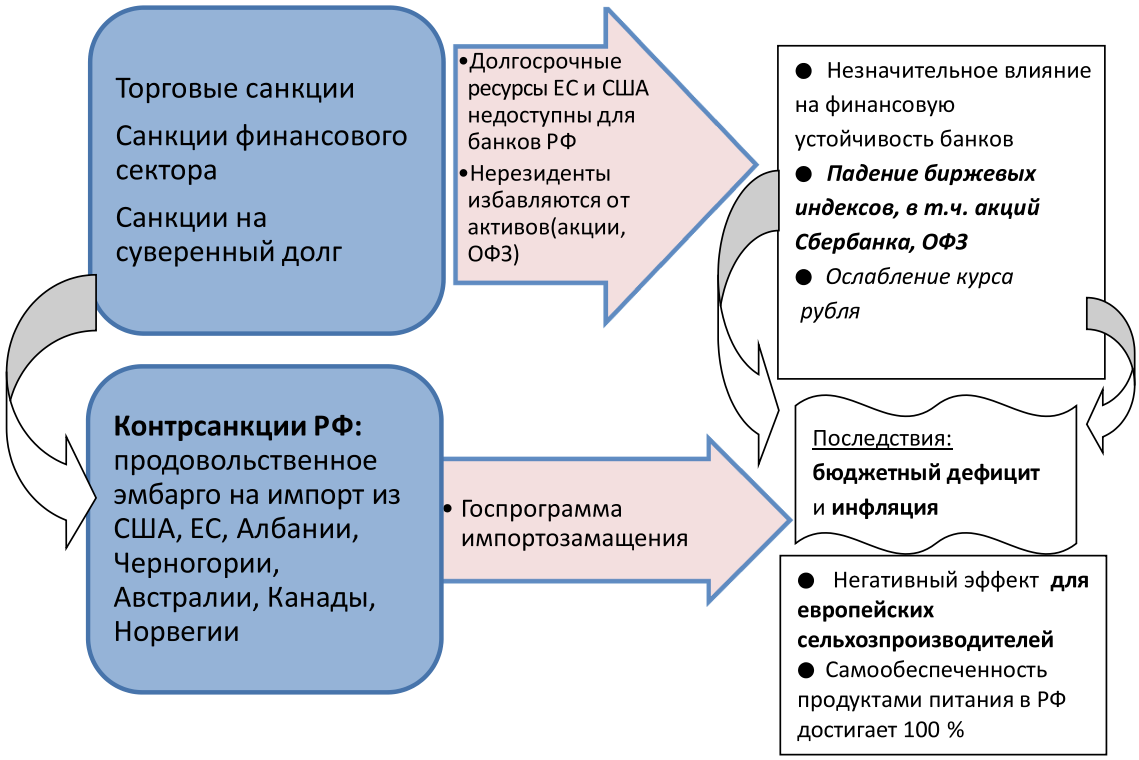


Рис. 2. Схема влияния санкций на финансовую систему РФ

Принесут ли новые санкции значительный ущерб российской экономике и финансовой системе? **Результаты исследования** наглядно представлены на рис. 2 [10, с. 8–82], где показана схема влияния санкций на некоторые отрасли экономики и финансового рынка.

Делая выводы, приведем аргументы в пользу того, что российская финансовая система за 5 лет санкций уже достаточно адаптировалась к ним, а также ее слабые стороны.

1. Россия не принадлежит к числу стран, сильно зависящих от внешнего

долга, где его доля не превышает 25% от совокупного долга, а доля нерезидентов, владеющих ОФЗ на 01.08.2018 составляет всего 16% во всем государственном долге РФ и 28% в объеме ОФЗ. Санкции коснутся лишь вновь выпускаемых государственных облигаций. Номинальный объем ОФЗ, находящихся на руках у нерезидентов составляет 32 млрд долларов США, а это в 10 раз ниже объема золото – валютных резервов (386 млрд долларов США). Маловероятно, что даже эти нерезиденты начнут продавать ОФЗ.

2. Возможно, что ОФЗ снизятся в цене в случае снижения спроса на них со стороны нерезидентов, а также курс рубля несколько ослабеет. Снижение котировок ОФЗ отрицательно скажется на бюджете, однако в данный момент мы имеем профицит бюджета, и на последующие 3 года также запланирован профицит. Если доля нерезидентов в объеме ОФЗ сократится до нуля, то доходность десятилетних бумаг увеличится к концу 2019-го – до 8,6%.

3. Санкции Запада негативно влияют лишь на капитализацию биржевого рынка, в частности курсы акций тех организаций, которые пользуются спросом у нерезидентов. Именно такие держатели акций как нерезиденты весьма чувствительны не только к самим санкциям, но и к новостям о продлении санкций в отношении России или к новостям, каким либо образом, косвенно влияющим на вероятность усиления санкций. Такое поведение иностранных инвесторов также обусловлено валютными рисками, возникающими в результате колебаний цен на нефть и других факторов.

Библиографический список

1. Пять лет санкций против России [Электронный ресурс]. URL: http://www. rbc.ru/politics/04/12/2018/5bffb0f09a 79470ff5378627 html (дата обращения: 01.03.19).

2. Россия и ЕС: санкции и контрсанкции [Электронный ресурс]. URL: http://www.mid.ru/rossia-es.-sankcii-i-kontrsankcii html (дата обращения: 01.03.19).

3. Минфин США опубликовал новый черный список. [Электронный ресурс]. URL: https:// www. newsru. com/world/06apr2018/24.html (дата обращения: 01.03.19).

4. Санкции США: последние новости. [Электронный ресурс]. URL: http://vseobankah.ru/novosti/2738-sankcii-protiv-rf-2019-020823.html (дата обращения: 01.03.19).

5. Структура государственного долга [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.ru /ru/perfomance/public_debt html (дата обращения: 01.03.19).

6. Пояснительная записка к отчету об исполнении бюджета за 9 месяцев 2018 г. [Электронный ресурс]. URL: /https://www.minfin.ru/ru/perfomance /budget/federal_budget /budgeti/2018 html (дата обращения: 01.03.19).

7. Федеральный закон от 29.11.2018 №459-ФЗ «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» [Электронный ресурс]. URL: https://www.minfin.ru/ru/perfomance/budget/federal_budget/budgeti/2019/ (дата обращения: 01.03.19).

8. Финансовая отчетность по МСФО за 9 мес. 2018 г. [Электронный ресурс]. URL: https://www.sberbank.com/common/img/uploaded/files/info/ifrs2018/rusberbank-ifrs9m2018rus.pdf. (дата обращения: 10.02.19).

9. Официальные курсы валют на заданную дату ежедневно. [Электронный ресурс]. URL: https://www.cbr.ru/currency_base/daily html (дата обращения: 01.03.19).

10. Халимбекова А.М., Кремлева В.В. Российская финансовая система против новых санкций США // Global challenges of contemporary issues.Collection of scientific articles. 2018. P. 78–82.

УДК 347.7:331.104(574)

Е. А. Бурибаев, Ж. А. Хамзина
Казахский национальный педагогический университет имени Абая, Алматы,

С. М. Жапаков
Университет Нархоз, Алматы, e-mail: 292803@mail.ru

О ВЫБОРЕ МОДЕЛИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В КАЗАХСТАНЕ

Ключевые слова: право и развитие, экономический рост, человеческое развитие, институты рынка труда.

Настоящая статья посвящена обзору современных целей и задач регулирования рынка труда в Казахстане. Рассматривается ранее не изученный вопрос о превосходстве континентального или англо-саксонского права при регулировании занятости применительно к национальным условиям Казахстана. На основе происходящей либерализации регламентации трудовых отношений в целях ускорения экономического развития, сформированы выводы о востребованных направлениях и пределах принципа свободы наемного труда, в том числе на основе показателей качества рынка труда государств ОЭСР. Авторы приходят к заключениям о том, что существующие трудности в правовом регулировании занятости в Казахстане не должны стать основанием для внедрения здесь англо-саксонского права. Следует вести постоянную деятельность по повышению качества правового регулирования, целью которого является защита прав и интересов сторон трудовых отношений, установление минимальных гарантий прав и свобод в сфере труда. Задачами трудового законодательства должно стать создание необходимых правовых условий, направленных на достижение баланса интересов сторон трудовых отношений, социальной стабильности, общественного согласия. Изложенные положения определяют направления дальнейшего развития трудового законодательства, смысл, значение и цели вносимых изменений и дополнений в Трудовой кодекс, политику реформирования правового регулирования социально-трудовой сферы.

Ye. A. Buribayev, Zh. A. Khamzina
Kazakh National Pedagogical University named after Abai, Almaty

S. M. Zhapakov
Narxoz University, Almaty, e-mail: 292803@mail.ru

ON THE SELECTION OF THE MODEL OF LABOR MARKET REGULATION IN KAZAKHSTAN

Keywords: law and development, economic growth, human development, labor market institutions.

This article is devoted to an overview of the modern goals and objectives of labor market regulation in Kazakhstan. The previously unexplored question of the superiority of continental or Anglo-Saxon law in regulating employment in relation to the national conditions of Kazakhstan is considered. On the basis of the ongoing liberalization of the regulation of labor relations in order to accelerate economic development, conclusions were drawn on the areas of demand and the limits of the principle of the freedom of hired labor, including on the basis of the indicators of the quality of the labor market of OECD countries. The authors come to the conclusion that the existing difficulties in the legal regulation of employment in Kazakhstan should not be the basis for the introduction of Anglo-Saxon law here. There should be ongoing activities to improve the quality of legal regulation, the purpose of which is to protect the rights and interests of the parties to labor relations, to establish minimum guarantees of rights and freedoms at work. The objectives of the labor legislation should be to create the necessary legal conditions aimed at achieving a balance of interests of the parties to the labor relations, social stability and social harmony. The outlined provisions define the directions for the further development of labor legislation, the meaning, significance and goals of the amendments and additions to the Labor Code, the policy of reforming the legal regulation of the social and labor sphere.

Введение

Статья посвящена рассмотрению получившей широкое обсуждение в западной экономической науке гипотезе о влиянии принадлежности страны к правовой системе на регламентацию отношений наемного труда. Подавляющее большинство государств мира принадлежат к одной из двух правовых систем: континентального (романо-германского, кодифицированного, гражданского) или к англо-саксонской (общего, прецедентного) права. Исторический выбор государства правовой

системы, как полагают исследователи [1], определяет качество, эффективность воздействия права на экономические отношения в области защиты права собственности, корпоративного управления, наемного труда.

Рассматриваемая гипотеза утверждает, во-первых, что качество правового регулирования имеет значение для экономического роста и развития, и, во-вторых, что системы общего права с большей вероятностью будут создавать эффективные правила, чем системы гражданского права. В исследованиях предлагаются две основных аргумента превосходства англо-саксонской системы: первое, «канал адаптивности», согласно которому общее право, которое в значительной мере выступает в качестве продукта прецедентного права, может постепенно адаптироваться к изменяющемуся экономическому контексту, тогда как гражданское право, будучи продуктом кодифицированного законодательства, может корректироваться только периодически. Второе, «политический канал», в соответствии с которым общее право, поскольку оно уделяет приоритетное внимание независимости судебной власти и защите прав собственности от законодательной и исполнительной власти, имеет больше возможностей для снижения уровня коррупции, чем гражданское право, где акцент сделан на централизованное регулирование. Гипотеза о правовом происхождении имеет потенциально важные последствия для политики в области трудового права и производственных отношений, а также для законодательства о компаниях и финансового права, не в последнюю очередь из-за поддержки правительствами государств [2].

Ученые отмечают и считают не случайным, что во время крупных реформ права и юстиции в новых государствах бывшего Советского Союза и в Китайской Народной Республики, Монголии и на Балканах у американских экономистов и юристов получила развитие теория, которая выдвинула на передний план интересы происхождение права, legal origins. Речь не шла об истории права, так как намерением этой теории было не познание историко-правовых связей, а дискредитация континентального права и хвала common law, связанная с требованием к миру – последовать примеру common law [3]. Теория legal origins делает попытку подтвердить, что common law является более подходящим для рыночной экономики, чем континентальное право. В целом ряде больших публикаций экономисты США утверждают, что континентальное право сильно связано с вредным влиянием государства на частную собственность и на деловые трансакции, способствует коррупции, теневой экономике и безработице. Напротив, common law, должно ассоциироваться с высокой защитой частной собственности. По их мнению, оно гарантирует более высокую форму судейской независимости, меньшую бюрократию, более высокую защиту владельцев долей предприятий, более высокие доходы от капитала, большую конкурентоспособность, а также более гибкую способность реагировать на экономические кризисы [4].

При этом следует учитывать противоположную точку зрения. Так, в отдельных исследованиях делаются выводы о том, что в среднем существует отрицательная корреляция между строгостью регулирования труда и эффективностью его применения, состоянием рынка труда. Указывается, что получившие широкое распространение результаты исследователей Ботеро [5], Ла Порта [6] о последствиях регулирования труда, а также о теории законности происхождения и строгости регулирования, больше не верны для эффективной регламентации труда. Высказываются предостережением для тех, кто будет использовать трудовое законодательство для построения мер воздействия на рынок труда в целях получения политических выводов о влиянии этих законов. Будущие исследования должны выходить за рамки буквы закона и фокусироваться на эффективном регулировании вопросов защиты прав [7].

Интерес авторов к гипотезе исследования обуславливается постепенной имплементацией английского права в казахстанскую правовую систему. Фактическая трансплантация началась с принятием Конституционного закона «О Международном финансовом центре «Астана» от 7 декабря 2015 года,

а в отечественной цивилистике в последние годы не утихают дискуссии по вопросу имплементации норм английского права в законодательство Республики Казахстан. В конце 2018 Правительство разработало законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования гражданского законодательства и улучшения условий для предпринимательской деятельности на основе имплементации принципов и положений английского и европейского права» [8].

Основными идеями указанного законопроекта выступают: расширение пределов свободы договора, сокращение императивных предписаний законодательства о договорах и сведение их к регулированию лишь тех общественных отношений, которые требуют соответствующего вмешательства государства; уточнение пределов судебного усмотрения; установление принципа добросовестности в качестве одного из основных начал (причем в качестве нравственного начала) гражданского законодательства; усовершенствование правил договорной гражданско-правовой ответственности.

Безусловно, изложенные идеи коснутся в будущем и трудовых договоров, как части гражданско-правовых соглашений. Более того, в целом, развитие трудового законодательства в Казахстане в последние годы исходило из негативных последствий вмешательства нормативного регулирования в либеральные экономические отношения. В большинстве экономических моделей трудовое законодательство рассматривается как внешнее вмешательство в рыночные отношения. Можно утверждать, опираясь на разработки в теории правового происхождения и сравнительной политической экономии, что этот стандартный подход потенциально вводит в заблуждение [9]. Более того, трудовое право подвергается критике за создаваемые препятствия эффективности, гибкости и развитию; критика трудового законодательства исходит из того, что легальное регулирование сокращает занятость и отдает предпочтение неэффективным сотрудникам при сокращении рабочих мест; а также из того, что отсутствует охват наиболее уязвимых работников и работников «неформального сектора» [10].

Кроме того, кризисные явления в экономике заставляют пересмотреть роль трудового права как важнейшего регулятора предпринимательской деятельности. Как отмечают европейские исследователи, начавшийся в 2008 г. финансовый кризис имел серьезные последствия. Возникшие трудности в глобальной экономике еще раз показали сильную взаимозависимость трудового права и экономической системы. Объем установленных в трудовом праве обязательств работодателя имеет экономическое выражение, так как издержки рабочей силы напрямую влияют на стоимость товаров и продаваемых услуг. Политика рынка труда становится не только экономическим, но и фискальным инструментом. Если по каким-либо причинам девальвация валюты невозможна, то соответствующие результаты могут быть достигнуты посредством девальвации трудового права. Осознав это, политические деятели Европы стали использовать различные средства для повышения экономической конкурентоспособности местных работодателей путем уменьшения издержек рабочей силы, особенно тех, которые связаны с требованиями, установленными нормами трудового права. Ослабление норм трудового права, отмена императивных норм права, а также смягчение стандартов поведения часто называют модернизацией трудового права [11].

На Западе усиление гибкости государственно-правового подхода к регламентации трудовых отношений и занятости рассматривается как императив, не требующий доказательств. Сама выживаемость трудового законодательства ставится в прямую зависимость от предоставления большей свободы работодателям и работникам в определении индивидуальных и коллективных условий труда [12]. За период 1998–2007 гг. в 14-ти странах Европы было внесено 868 поправок в трудовое законодательство, большинство из которых было направлено на либерализацию таких институтов, как законодательство о защите занятости, система пособий по безработице, активные программы на рынке труда и досрочные пенсии [13].

Методы исследования

В зависимости от поставленных цели и задач на разных этапах исследования для выявления сущности изучаемых отношений и процессов применялись категориальный, системный, структурно-функциональный методы. Методологическую базу работы составили специальные методы (сравнительно-правовой, формально-или технико-юридический, сравнительно-исторический). Содержательная определенность системы регулирования наемного труда исследована на основе сравнительно-классификационного анализа, межстранового сопоставления, социологического оценивания, структурно-логической интерпретации.

В работе также использован исторический метод, с помощью которого проанализирован процесс формирования государственной социальной политики по защите прав трудовых прав личности; обеспечен контент-анализ интернет ресурсов, мониторинг. Статистической и фактологической базой анализа стали официальные материалы органов ОЭСР, системы трудового законодательства отдельных государств ОЭСР, Казахстана.

Поскольку авторский подход касается выявления и осмысления закономерностей влияния правовой системы на состояние рынка труда, то основными выступают методы описания и анализа ситуаций, обусловленных социально-экономическими особенностями геополитического пространства, создаваемого странами, методы сравнительного (компаративистского) анализа.

Результаты исследования и их обсуждение

Как правило, государственное регулирование рынка труда направлено на достижение лучшего соответствия между спросом на труд и предложением труда, а также на поддержку слабоконкурентоспособных групп работников и осуществляется с помощью проведения активной и пассивной политики на рынке труда [14]. На состояние правового регулирования отношений в сфере реализации права на свободу труда определенное влияние испытывает реализация государством одного из возможных вариантов их регламентации, который может происходить по схеме «американской» концепции либо согласно установлениям «континентальной» доктрины.

Теория правового происхождения, которая первоначально была выдвинута Рафаэлем Ла Порта, Флоренсио Лопес-де-Силанес, Андреем Шлейфером и Робертом Вишным (далее – LLSV), утверждает, что общее или гражданское право происхождения правовой системы государства является одним из основных факторов в его подходе к регулированию экономики. Так, характеризуя эволюцию трудового права трудового права исследователи утверждают, что страны с разными правовыми традициями используют разные институциональные технологии для социального контроля над бизнесом… страны с общим правом, как правило, больше полагаются на рынки и контракты, а страны с гражданским правом (в том числе постсоциалистические) – на регулирование (и государственную собственность) [1]. Поскольку большинство стран мира унаследовали свои правовые системы от одной из небольшого числа родительских стран в результате колонизации, военного завоевания или какого-либо иного способа легальной трансплантации, правовое происхождение действует как внешний фактор, в некоторой степени независимый от политических и экономических контекстов каждой системы. Его влияние проявляется в стремлении систем принимать правила определенного типа и, в конечном итоге, в экономических результатах. Взаимодополняемость между правовыми и экономическими институтами гарантирует, что системы остаются на отдельных путях: на национальном уровне «зависимость от путей в правовых и нормативных стилях становится эффективной адаптацией к ранее внедренной правовой инфраструктуре» [5]. Анализ в целом подтверждает выводы предыдущих исследований LLSV о правах акционеров и правах кредиторов: вопросы законного происхождения в том смысле, что страны общего права в целом регулируют трудовые отношения меньше, чем страны гражданского права. Аналогичный результат получен для индекса права трудовых отношений, хотя эффект легального происхождения здесь не так силен [2].

В других исследованиях приходят к следующему выводу. Анализ данных показывает, что между трудовым законодательством в целом и безработицей в развитых странах нет последовательной связи, как негативной, так и позитивной. Тем не менее, некоторые конкретные виды регулирования труда могут привести к снижению безработицы. В случае регулирования рабочего времени этот эффект может быть объединенным результатом договоренностей о распределении работы и повышении производительности труда. Относительно законов о представительстве работников влияние может быть получено из положительного воздействия таких законов на мотивацию и моральный дух работников. Таким образом, есть некоторые свидетельства того, что законы о труде совместимы с повышением эффективности на уровне предприятия и улучшением макроэкономических показателей [15].

Гипотеза влияния принятой в стране правовой системы для политики в сфере трудового права и производственных отношений находит общую поддержку в авторитетных исследованиях. Анализ в целом подтверждает выводы о том, что страны общего права в целом регулируют отношения в сфере занятости меньше, чем страны гражданского права [2].

Из 35 стран ОЭСР, в 23-х государствах национальный рынок труда строится на континентальной и скандинавской формах регламентации наемного труда.

Исследование законодательства о труде государств ОЭСР позволило сделать вывод о том, что в странах постсоциалистического, французского и скандинавского правового происхождения значительно более объемное трудовое законодательство, уровень гарантий социально-трудовых прав, закрепленных в законе выше, чем в странах англосаксонской правовой системы. Всеобъемлющая регламентация наемного труда, тем не менее, сопровождается высоким уровнем незанятого населения.

Англо-саксонская правовая традиция не предполагает широкое участие профессиональных союзов, использование системы переговоров и деятельности специальных комиссий по предотвращению, преодолению социальных коллективных конфликтов. Романо-германская правовая система закладывает в трудовое законодательство традиционно сильный статус профессиональных союзов, выделяет в качестве самостоятельной отрасли права – коллективное трудовое право, посвященное порядку закрепления локальных правил регламентации труда, разрешению коллективных трудовых споров, деятельности специальных посредников, предотвращающих социальные конфликты. Континентальная правовая традиция исходит из обязательности функционирования на рынке труда принципа трипартизма, то есть взаимодействия в этой сфере трех равных партнеров: государства, представителей работников и работодателей, с определением действенного механизма обеспечения и соблюдения минимальных социально-трудовых гарантий. Для Казахстана наиболее приемлема европейская модель регламентации рынка труда, основанная на континентальной системе права, исходя из традиционно сильных институтов социального партнерства, присущих отечественной социально-трудовой системе. В республике сформирована четырехуровневая система социального партнерства. Наряду с сохранением социального партнерства на уровне организаций, осуществляемого путем заключения коллективных договоров, было введено в действие социальное партнерство на региональном, на отраслевом и на республиканском уровнях, связанное с заключением соответствующих социально-партнерских соглашений. Таким образом, в стране действует система социально-партнерских актов, позволяющих учитывать специфику отрасли, территории, предприятия.

Основной объем регулирования трудовых отношений осуществляется по соглашению сторон трудовых отношений – предпринимателей и работников (их представителей) – через коллективные договоры, то есть сущность социального партнерства относится к правовым принципам взаимодействия, прежде всего главных участников производственного процесса – работника и работодателя. Но в число участников непременно включается и государство, так как любой производственный процесс связан со всеми иными факторами общественной жизни, в которых государство выполняет роль

посредника и функцию защиты коренных интересов общества. Государство выполняет как бы охранительные функции. Оно устанавливает, во-первых, минимальные социальные гарантии, во-вторых, процедуру коллективно-договорного регулирования, в-третьих, устанавливает порядок предотвращения и разрешения индивидуальных и коллективных трудовых споров.

В новом докладе о стратегии в области рабочих мест ОЭСР выделяются три идеи, вокруг которых даются политические и практические рекомендации [16]: содействие созданию благоприятных условий для качественной работы; принятие превентивных мер по исключению человека из рынка труда и защите от рисков рынка труда; подготовка к будущим возможностям и вызовам на быстро меняющемся рынке труда. Даны общие рекомендации, заключающиеся в целевых индикаторах для реализации выделенных идей. При этом в Стратегии отсутствует деление мер по обеспечению рабочих мест в зависимости от принятой в той или иной стране модели правового регулирования экономических отношений, рынка труда; представлены страновые выводы, основанные на ключевых показателях рынка труда. К ним относятся: количества рабочих мест (занятость, безработица и неполная занятость), качество работы (оплата труда, безопасность на рынке труда, рабочая среда) и инклюзивность рынка труда (равенство доходов, гендерное равенство, доступ к занятости для социально уязвимых групп). Например, по уровню занятости лучшие показатели в 2017 году были у Новой Зеландии, а худшие – у Турции; самый низкий уровень безработицы – в Новой Зеландии, высокий – в Греции; уровень безопасности наиболее высокий – в Японии, самые большие риски – в Греции; наибольшая разница в доходах мужчин и женщин – в Корее, минимальная – в Финляндии; количество лиц, получающих минимальную заработную плату, наибольшее – в Греции, а наименьшее – в Чехии. Как видно, из этого анализа, отсутствует четкая взаимосвязь между принятой в стране правовой системой и показателями рынка труда.

Казахстан можно оценить сравнительно не плохо относительно показателей рынка труда ОЭСР. Уровень занятости выше, чем в среднем в государствах ОЭСР, а уровень безработицы ниже среднего показателя по ОЭСР. В качестве факторов, положительно влияющих на снижение безработицы, можно выделить гибкое трудовое законодательство, низкие социальные выплаты по безработице, восстановление экономики после затяжного кризиса 2014–2016 гг. Указанные обстоятельства подтверждаются в ряде специальных экономических исследований [17, 18].

В качестве потенциала для Казахстана по повышению качественных характеристик рынка труда можно выделить: повышение производительности труда; улучшение безопасности рабочих мест; увеличение высокооплачиваемых рабочих мест; достижение гендерного равенства; нивелирование рисков потери работы и предоставление подходящей работы для социально уязвимых групп.

Следует отметить, что в Казахстане действующий Трудовой кодекс 2016 года относительно ранее действовавшего Трудового кодекса от 2007 года снизил уровень социальных гарантий работников, усилил их ответственность, предусмотрел значительную большую свободу действий работодателя в области организационно-управленческих отношений. В отличие от Трудового кодекса 2007 года в кодексе 2016 года был изменен порядок рассмотрения и разрешения индивидуальных трудовых споров, введены новые обязанности работодателя по декларированию деятельности, в области обеспечения занятости населения, установлена повсеместная полная материальная ответственность работников. Данное направление развития трудового законодательства соответствует общему тренду развития этой сферы, направленному на предоставление большей свободы участникам рынка труда.

Обновленное несколько лет назад казахстанское трудовое законодательство на данном этапе не смогло нивелировать следующие издержки и недостатки современных трудовых и непосредственно с ними отношений: слабая социальная защита от безработицы, носящая в большей степени декларативный характер; неурегулированность деятельности посредников в трудоустройстве

и их ответственности при принятии обязательств по поиску подходящей работы; достаточный уровень безработицы приводит к практической вседозволенности работодателей в трудовых отношениях и ограничению полномочий работников; отсутствие практики обязательного заключения коллективных договоров у работодателей любой форм собственности напрямую связано со снижением уровня социальной защиты работников; практическая повсеместная полная материальная ответственность работников за вред, причиненный работодателям, а также преобладающее мнение в обществе о коррупционном характере вступления в трудовые отношения при поступлении на государственную, гражданскую службу, при трудоустройстве на высокооплачиваемые рабочие места.

Несмотря на имеющиеся издержки в правовом регулировании, современный подход к правовому обеспечению сферы наемного труда в Казахстане все еще характеризуется преобладанием «континентальной» доктрины, определяющей значительную роль государства и соответствующих государственных гарантий в социально-трудовых отношениях, которые находят свое воплощение, в первую очередь, в нормах Трудового кодекса.

Вместе с тем отказ от кодифицированного трудового права не позволит качественного улучшить состояние рынка труда, искоренить латентную безработицу. Доказательством данного тезиса выступает недавнее прошлое развития трудового законодательства Казахстана. Так, действовавший около семи лет Закон от 10.12.1999 г. «О труде в РК» отдавал приоритет договорному способу регулирования трудовых отношений, поверхностно, нередко противоречиво, регулируя отношения в сфере труда. Недостатки Закона «О труде» повлекли существование неоднозначной практики трудовых отношений, которая характеризовалась общим упадком правой культуры в этой области, несоблюдением прав работников, снижением гарантий их социальной защиты. В этих условиях договорной метод не оправдал себя: работодатели, исходя их приоритета личных интересов, устанавливали условия труда, трудовой договор был в своей сущности договором присоединения, в который работник не мог внести значимые изменения, права представителей работников характеризовались декларативностью. Данная практика показала, что социальные рыночные отношения требуют законодательных гарантий прав работников, нормативного закрепления минимальных условий труда, только в этом случае создаются необходимые предпосылки для существования цивилизованного рынка наемного труда, социального развития общества и государства, что обеспечивается современным состоянием и процессом постоянного совершенствования кодифицированного трудового законодательства РК. Более того, период действия Закона от 10.12.1999 г. «О труде в РК» характеризовался отсутствием понятной и прогнозируемой судебной практики по разрешению трудовых споров, наличием разных решений и выводов судов по однотипным трудовым искам.

Высокое качество отправления правосудия является обязательным условием для эффективной реализации как общего, так и континентального права. При этом в последней правовой системе к судебным решениям, как основным источникам права, предъявляются повышенные требования. К сожалению, работа казахстанской фемиды по обобщению результатов судебной практики, разъяснению вопросов, возникающие у судов при рассмотрении трудовых споров, не является качественной [19]. Нормативное постановление Верховного Суда РК №9 от 6 октября 2017 «О некоторых вопросах применения судами законодательства при разрешении трудовых споров» не отвечает требованиям к уровню качества нормативного правового акта, не имеет должной структуры, которая бы в действительности отражала разъяснения вопросов судебной практики по различным категориям трудовых споров. Содержание разъяснений не являются достаточными для правильного разрешения типичных трудовых споров, отдельные выводы постановления входят в противоречие с положениями Трудового кодекса.

Существующие трудности в правовом регулировании занятости в Казахстане не должны стать основанием для внедрения здесь англо-саксонского права. Напротив, следует развивать устоявшиеся,

проверенные временем традиционные институты трудового права, в полной мере использовать их потенциал и возможности в современных сложных экономических условиях. Следует учитывать и ожидания общества, которые традиционного исходят из высокой социальной ответственности государства в Казахстане, предупреждении всеми возможными способами социальных и трудовых конфликтов. В стране ведется постоянная деятельность по обеспечению надлежащего качества правового регулирования сферы наемного труда и занятости. На первый план выходит социальная установка по повышению качества жизни каждого казахстанца, в том числе с позиции вступления в трудовые отношения. С одной стороны, Трудовой кодекс предоставляет широкие гарантии прав работников, с другой, постоянно апробируются новые возможности недопущения трудовых конфликтов. При этом законодатель пытается добиться баланса интересов всех трех сторон социального партнерства: работников, работодателей и государства.

Заключение

Применительно к Казахстану мы провели изучение устоявшегося вывода о том, что «легальное происхождение» страны может иметь значение для ее модели финансового развития и, в более общем плане, для пути экономического роста. Сторонники этой точки зрения утверждают, что «правовая семья», в которой возникла правовая система страны – будь то общее право или одна из разновидностей гражданского права – оказывает существенное влияние на качество правовой защиты акционеров, что, в свою очередь, влияет на экономический рост через доступ фирм к внешнему финансированию. Дополнительные исследования прав кредиторов и регулирования труда подтверждают основную мысль о том, что разные правовые семьи имеют различные динамические свойства. В частности, считается, что системы общего права способны лучше реагировать на меняющиеся потребности рыночной экономики, чем гражданские системы [20].

С другой стороны, отечественный опыт отказа от кодификации законодательства, действие в период 2000–2007 годов Закона «О труде в РК», показал несостоятельность этого подхода. Преобладание договорного метода регламентации рынка труда, передача в область прав работодателя установление основных правил осуществления трудовой деятельности привело к увеличению нарушений социально-трудовых прав граждан, снижению формальной занятости, расширению применения сокрытия доходов. Низкие гарантии прав работников приводили к массовым необоснованным высвобождением и формированию трудовых конфликтов.

Проблема трансплантации основных начал общего права в сферу рынка труда может усугубляться в казахстанской действительности отсутствием качественного отправления правосудия в условиях постоянной реализации реформ судебной власти, отсутствием эффективной и понятной практики разрешения трудовых споров, защиты прав собственников, разрешения корпоративных конфликтов.

Библиографический список

1. Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W. Agency problems and dividend policies around the world // The journal of finance. 2000. Т. 55, № 1. С. 1–33.

2. Deakin S., Lele P., Siems M. The evolution of labour law: Calibrating and comparing regulatory regimes // International Labour Review. 2007. Т. 146, № 3–4. С. 133–162.

3. Книпер Рольф Кодификация как конкуренция? Примечания к соотношению континентального права и common law [Электронный ресурс]. URL: https://www.zakon.kz/4950949-kodifikatsiya-kak-konkurentsiya.html (дата обращения: 25.01.2019).

4. Porta R.L., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W. Law and finance // Journal of political economy. 1998. Т. 106, № 6. С. 1113–1155.

5. Botero J.C., Djankov S., Porta R.L., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. The regulation of labor // The Quarterly Journal of Economics. 2004. Т. 119, № 4. С. 1339–1382.

6. Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. The economic consequences of legal origins // Journal of economic literature. 2009. Т. 46, №2. С. 285–332.

7. Kanbur R., Ronconi L. Enforcement matters: The effective regulation of labour // International Labour Review. 2018. Т. 157, №3. С. 331–356.

8. Досье на проект Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования гражданского законодательства и улучшения условий для предпринимательской деятельности на основе имплементации принципов и положений английского и европейского права» (ноябрь 2018 года) [Электронный ресурс]. URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36788921#pos=2 (дата обращения: 25.01.2019).

9. Deakin S., Sarkar P. Assessing the long-run economic impact of labour law systems: a theoretical reappraisal and analysis of new time series data // Industrial Relations Journal. 2009. Т. 39, №6. С. 453–487.

10. Davidov G., Langille B. The idea of labour law. Oxford University Press, 2011.

11. Либерализация трудового права в Литве: желания и возможности (Liberalisation of Lithuanian labour law: wishes and realities). Международное, российское и зарубежное законодательство о труде и социальном обеспечении: современное состояние (сравнительный анализ) / под. ред. К.Н. Гусова. М.: Проспект, 2011. С. 279–291.

12. Лушников А.М. Трудовые права в XXI веке: современное состояние и тенденции развития: монография / А.М. Лушников, М.В. Лушникова. М.: Проспект, 2015. 272 с.

13. Вишневская Н.Т. Реформа немецкого рынка труда: особый случай или пример для подражания? // Экономический журнал ВШЭ. 2014. №2 [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/reforma-nemetskogo-rynka-truda-osobyy-sluchay-ili-primer-dlya-podrazhaniya (дата обращения: 18.03.2019).

14. Гильтман М.А., Обухович Н.В., Токарева О.Е. Влияние государственного регулирования рынка труда на регистрируемую безработицу // Вопросы государственного и муниципального управления. 2017. №4 [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-gosudarstvennogo-regulirovaniya-rynka-truda-na-registriruemuyu-bezrabotitsu (дата обращения: 18.03.2019).

15. Deakin S., Malmberg J., Sarkar P. How do labour laws affect unemployment and the labour share of national income? The experience of six OECD countries, 1970–2010 // International Labour Review. 2014. Т. 153, №1. С. 1–27.

16. OECD (2018), Good Jobs for All in a Changing World of Work: The OECD Jobs Strategy, OECD Publishing, Paris [Электронный ресурс]. URL: https://doi.org/10.1787/9789264308817-en (дата обращения: 25.01.2019).

17. Колесникова Т.В., Перчинская Н.П. Фриланс – нестандартная форма занятости, инновационная тенденция на современном рынке труда // Инновации. 2014. №5 (187) [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/frilans-nestandartnaya-forma-zanyatosti-innovatsionnaya-tendentsiya-na-sovremennom-rynke-truda (дата обращения: 18.03.2019).

18. Симченко Н.А., Волошин А.И., Романюк Е.В. Теоретические аспекты нестандартных форм занятости на рынке труда в современных экономических условиях // Kant. 2018. №2 (27) [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-nestandartnyh-form-zanyatosti-na-rynke-truda-v-sovremennyh-ekonomicheskih-usloviyah (дата обращения: 18.03.2019).

19. Хамзина Ж.А. Вопросы к качеству нормативного постановления «О некоторых вопросах применения судами законодательства при разрешении трудовых споров» [Электронный ресурс]. URL: https://www.zakon.kz/4927201-voprosy-k-kachestvu-normativnogo.html (дата обращения: 25.01.2019).

20. Armour J., Deakin S., Lele P., Siems M. How do legal rules evolve? Evidence from a crosscountry comparison of shareholder, creditor, and worker protection // The American Journal of Comparative Law. 2009. Т. 57, №3. С. 579–630.

УДК 332.2:631.164.25 (470.630)

С. Ю. Горбачёв, А. В. Лошаков, С. В. Одинцов, М. Г. Касмынина
Ставропольский государственный аграрный университет, Ставропольский край, Ставрополь

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ ЗЕМЕЛЬ НАСЕЛЁННЫХ ПУНКТОВ В КОЧУБЕЕВСКОМ РАЙОНЕ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ В ПЕРИОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ АКТУАЛИЗАЦИИ В 2006, 2012 И 2015 ГОДАХ

Ключевые слова: кадастровая оценка земель, государственный кадастр недвижимости, актуализация, кадастровая стоимость, функциональное использование, категории земель.

Для установления кадастровой стоимости земельных участков проводится государственная кадастровая оценка земель. Порядок проведения государственной кадастровой оценки земель устанавливается Правительством Российской Федерации. (Статья 66, п. 2, Земельного кодекс Российской Федерации по состоянию на 1.09.2005). В данной статье приведены результаты проведенной актуализации в периоды туров 2006, 2012 и 2015 года и сформирована общая картина динамики кадастровой стоимости в каждый из рассматриваемых периодов. Также в статье проводится анализ выходных данных, и систематизация их в единую форму, что позволит осуществлять более рациональное и эффективное управление земельными ресурсами, наблюдение за текущим состоянием налогообложения в стране и связанных с ними объектами недвижимости, а также стимулировать экономическое развитие страны, в общем. Поскольку результатом государственной кадастровой оценки являются актуализированные данные кадастровой стоимости, которая предназначена непосредственно для налогообложения, то можно судить об актуальности проведения анализа динамики кадастровой стоимости, как о ключевой составляющей, необходимой для поддержания экономического баланса в стране. Таким образом, данная проблема является актуальной для всех налогоплательщиков недвижимости, и внимание к ней обусловлено изменениями в законодательстве, возрастанием количества случаев оспаривания её результатов и методическом обеспечении её проведения. Современная методика кадастровой оценки земель населенных пунктов, теория и практика которой до сих пор является проблемной задачей, не учитывает целый ряд реальных условий, в которых функционируют указанные объекты недвижимости, подверженные оценке и дальнейшему обложению налогами.

S. Yu. Gorbachev, A. V. Loshakov, S. V. Odintsov, M. G. Kasmynina
Stavropol State Agrarian University, Stavropol

ANALYSIS OF TRENDS IN CADASTRE VALUE OF LANDS OF LOCALITIES IN KOCHUBEEVSKY DISTRICT OF STAVROPOL REGION DURING PERIODS OF MAINSTREAMING IN 2006, 2012 AND 2015

Keywords: cadastre evaluation of lands, State Real Estate Cadastre, mainstreaming, cadastre value, functional use, types of lands.

The state cadastre evaluation of lands is held in order to identify the value of lands. The order of the process of state cadastre evaluation of lands is determined according to the Government of the Russian Federation (article 66 of the Land Code of the Russian Federation as of September, 1 2005). The current study shows the results of mainstreaming during the procedures in period of 2006, 2012 and 2015. The overall picture of trends in cadastre value of lands during each of the periods is also formed and shown in the article. The review of the outputs were given and systematized in the common format. This leads to more rational and effective land management, monitoring of the current state of taxation and real estate, and stimulate the economic growth of the country on the whole. The relevance of the analysis of the trends in cadastre value may be assessed on the results of state cadastre evaluation are the mainstreamed data of cadastre value which is designed for taxation. They serve as an essential part in support of economic balance of the country. Thus, the current problem is of concern for taxpayers with real property owing to some legislative changes, increasing number of its results controversy and methodic guidance. The current methods of cadastre evaluation of lands of localities and their theory and practise still remain an issue and don't take into an account a number of conditions where the real estate object function which are to be evaluated and subject to taxation.

Введение

Государственная кадастровая оценка земли проводится на всей территории РФ одновременно, и суть ее состоит в реализации экономических методов управления земельными ресурсами, повышения на этой основе эффективности использования земель, также поддержания

и усовершенствования сложившейся системы установления экономически обоснованных размеров земельных платежей, включая земельный налог на территории государства [1].

Анализ динамики является актуальной проблемой, поскольку изменение результатов оценки влияет на довольно важную экономическую составляющую государства – налог.

Цель исследования

Данный вид исследования позволяет нам проследить зависимость и связь в различии выходящих данных после проведения туров актуализации, и в дальнейшем систематизировать и спрогнозировать данные, касающиеся налогообложения [2].

Соответственно, целью исследования является изучение динамики результатов проведения государственной кадастровой оценки в периоды 2006, 2012 и 2015 годов, и установление причин ее нестабильного изменения.

Материал и методы исследования

Землями населенных пунктов признаются земли, используемые и предназначенные для застройки и развития городских и сельских населенных пунктов и отделенные их чертой от земель других категорий.

В нашей стране государственная кадастровая оценка земель проводится с 90-х годов. Данная процедура непрерывна, поэтому государственная оценка должна актуализироваться в период от 3 до 5 лет. Как и планировалось при начале кампании по оценке, результаты этой оценки для каждого земельного участка – его кадастровая стоимость в рублях – составляют основу для исчисления земельного налога [3].

Основным отличием кадастровой оценки от других видов оценки является то, что её результаты используются для целей налогообложения, после проведения тура государственной кадастровой оценки в виде массовой процедуры. Ее результатом является показатель базовой стоимости земли, которая располагается в границах установленных оценочных зон, а также кадастровая стоимость земельного участка. Качество массовой оценки определяется статистикой на основе выборки данных о продажах на всей оцениваемой территории.

Кадастровая стоимость при проведении ГКО зависит от различных факторов, связанных непосредственно с видом оценивающихся земель.

Черта городских, сельских населенных пунктов представляет собой внешние границы земель городских, сельских поселений, отделяющие эти земли от земель иных категорий [4]. Процесс формирования и упорядочения данной категории земель в крае осложняется тем, что черта населенных пунктов установлена не повсеместно в основном по той причине, что проект черты поселения согласно действующему законодательству отнесен к градостроительной документации.

В условиях отсутствия черты населенных пунктов учет земель данной категории осуществляется территориальными отделами Управления Росреестра по Ставропольскому краю практически повсеместно по фактической застройке, включая примыкающие к домам приусадебные участки.

Результаты исследования и их обсуждение

Государственная кадастровая оценка земель населенный пунктов, садоводческих, огороднических и дачных объединений осуществляется на основании статистического анализа рыночных цен и иной информации об объектах недвижимости, а также иных методов массовой оценки [5].

Проанализировав табличные данные (табл. 1) можно сделать соответствующие выводы, что с каждым проведением оценки стоимость земель либо претерпевает изменения в разные стороны, либо возрастает с каждым этапом.

Касательно 1 группы можно сказать, что показания после 2006 года увеличились почти в 2 раза и составили 1014,46 руб./м^2, после чего в 2015 году их значение снизилось до 954,66 руб./м^2, что несомненно больше показателей начальной оценки, но незначительно меньше промежуточной.

Показания группы 2 с каждой оценкой возрастают, так показания после 2 этапа увеличились только на 10 руб./м^2, однако в 2015 году стоимость выросла уже в 2 раза относительно 1-й оценки 2006 года, и составила 80,33 руб./м^2. Относительно 2012 года УПКС возрос в 1,6 раза.

Таблица 1

Значения УПКС по видам разрешенного использования
для земель населенных пунктов Кочубеевского района

Группа земель	Среднее значение по Кочубеевскому району, 2006 год	Среднее значение по Кочубеевскому району, 2012 год	Среднее значение по Кочубеевскому району, 2015 год
1 группа	573,68	1014,46	954,66
2 группа	39,69	49,81	80,33
3 группа	588,08	1621,70	532,35
4 группа	42,02	107,69	85,81
5 группа	689,12	886,69	901,98
6 группа	–	808,06	1758,3
7 группа	536,70	988,82	1056,17
8 группа	34,92	2604,68	1145,91
9 группа	201,69	497,61	454,93
10 группа	–	1050,88	–
11 группа	–	498,00	–
12 группа	–	–	–
13 группа	299,78	334,36	281,13
14 группа	10,18	0,59	1,65
15 группа	2,09	4,28	5,98
16 группа	–	–	–
17 группа	535,95	506,03	621,24
Среднее значение	323, 29	780,35	606,18

Касательно показателей 3-й группы результаты показывают, что стоимость земель после оценки 2012 года выросла практически в 3 раза, но в дальнейшем снизилась и по показаниям 2015 года была по ценности даже ниже, чем в момент после первичной оценки.

В группе 4 показания вторичной оценки превышают УПКС оценки 2006 года в 2,5 раза. Значение стоимости после следующей оценки уменьшилось на 22 руб./м^2 и уступило показателю оценки 2012 года, но осталось выше стоимости после первичной оценки.

В отношении 5 группы порядок увеличения КС имел стабильное положение и после каждой оценки стоимость возрастала, так после первоначальной оценки ее значение было увеличено на 200 руб./м^2. УПКС 2015 года возросло всего на 16 руб./м^2.

Между показателями 2012 и 2015 года произошло увеличение в стоимости земель 6 группы в 2 раза, и стоимость земель после последней оценки составила 1758 руб./м^2.

В процессе всех 3-х этапов оценки земель 7 группы наблюдалось постоянное увеличение показателей кадастровой стоимости.

В 2012 году стоимость имела значение, превышающее в 2 раза показания оценки 2006 года, результаты конечной оценки превышают значение предшествующей оценки лишь на 68 руб./м^2.

Показания 8 группы земель имеют увеличение в 74,4 раза после оценки 2012 года относительно значений оценки, проведенной в 2006 году. В 2015 году УПКС имел величину в 2,3 раза меньше предшествующей, что составило 1145,91 руб./м^2.

9 группа также отличается непосредственной динамикой роста и падения цены. Соответственно после оценки 2012 года УПКС стал в 2,5 раза больше значения первичной оценки, и составил 497,61 руб./м^2. Значения показателя стоимости оценки 2015 года являются несколько ниже значений промежуточной оценки, но выше, чем показатель 2006 года, и составляют 454,93 руб./м^2.

Показания групп 10 и 11 имеются только после проведения оценки 2012 года и составляют 1050,88 и 498 руб./м^2.

Значения динамики УПКС в 13 группе имеет аналогичный характер, как и показания 3 группы. Стоимость после оценки 2012 года на 35 руб./м^2 отличается от показаний 2006 года в сторону роста. Значения стоимости 2015 года ниже показаний 2-х предшествующих оценок и составляют 281,13 руб./м^2. 14 группа по данным имеет самый высокий показатель после оценки 2006 года – 10,18 руб./м^2.

Самое низкое значение было после оценки 2012 года и составило 0,59 руб./м^2, что в 17 раз ниже предыдущих данных по оценке. Результаты после 2015 года являются выше УПКС оценки 2012 года, но также значительно ниже 2006, и составляют 1,65 руб./м^2.

По значениям 15 группы показатели стоимости увеличиваются: после оценки 2012 года, наблюдается рост стоимости в 2 раза и составляет 4,28 руб./м^2. Значения 2015 года оказались выше предыдущих показаний 2012 года в 1,5 раза и составили 5,98 руб./м^2.

Земли 17 группы наибольшее значение стоимости имеют после оценки 2015 года – 621,24 руб./м^2, что является больше на 86 руб./м^2 относительно показаний 2006 года, и на 115 руб./м^2 относительно 2012.

Наиболее серьезные изменения были зарегистрированы в группах видов разрешенного использования, предназначенных для размещения гаражей и автостоянок (группа 3) и для размещения объектов рекреационного и лечебно-оздоровительного назначения (группа 8).

По состоянию на 2015 г. в каждой из групп показатели были подвержены изменению, как в сторону увеличения ценности, так и в некоторых случаях пришли в упадок.

Проанализировав средние значения между оценками по всем видам групп разрешенного использования, можно сказать, что наивысшие средние показатели были после оценки 2012 года. Средние показатели 2015 года уступают значениям предшествующей оценки на 125 руб./м^2.

Поскольку средние показания кадастровой стоимости земель населенных пунктов после оценки 2012 года выше остальных, посмотрев на табл. 2 и сравнив примеры актуализации за все 3 этапа, можно сделать следующие выводы:

Первый рассматриваемый участок имел самую высокую оценку, после оценки 2012 года, и его стоимость составляла 646 945,00 руб., что является дороже на 355 000 руб., чем после оценки 2006 года. Стоимость участка после оценки 2015 года составила 477 330 руб. это на 169 тысяч рублей дешевле прежней стоимости.

Касательно второго участка видно, что самый пик стоимости он имел после оценки 2006 года и имел стоимость в 146 349 руб., что на 77 тысяч рублей дороже его стоимости после оценки 2012 года, и на 58 тысяч после 2015 года. Самую высокую цену участок 3 имеет после оценки 2012 года. Его стоимость составила 46 093,86 руб., это цена выше первоначальной стоимости после первичной оценки на 30 тысяч рублей, и на 32 тысячи после оценки 2015 года.

Таблица 2

Пример актуализации кадастровой стоимости земель населенных пунктов Кочубеевского района

Кадастровый номер земельного участка	Группа ВРИ	Площадь, м^2	2006		2012		2015	
			УПКС ЗУ, руб./м^2	Кад. стоимость ЗУ, руб.	УПКС ЗУ, руб./м^2	Кад. стоимость ЗУ, руб.	УПКС ЗУ, руб./м^2	Кад. стоимость ЗУ, руб.
26:15:150722:40	1	500,0	573,68	286840,00	1293,89	646945,0	954,66	477330,00
26:15:050402:35	2	2100,0	69,69	146349,00	33,29	69909,00	41,76	87696,00
26:15:150722:245	3	27,0	588,08	15878,16	1707,18	46093,86	532,35	14373,45
26:15:152182:1650	4	600,0	42,02	25212,00	155,77	93462,0	85,81	51486,00
26:15:050402:21	5	150,0	689,12	103368,00	517,27	77590,5	216,65	32497,5
26:15:051504:199	7	93,0	536,70	49913,1	877,18	81577,74	479,11	44557,23
26:15:050402:15	9	1200,0	201,69	242028,00	286,19	343428,00	93,32	111984,00
26:15:050304:710	13	38125,0	299,78	11429112,5	276,92	10557575,00	281,13	10718081,2

Цена 4 рассматриваемого участка также является самой высокой после оценки 2012 года, и его стоимость, которая выше стоимости в 2015 году практически в 2 раза, и в 4 раза выше стоимости в 2006 году, и составляет 93 462 тысячи рублей. Стоимость 5 участка после оценки 2006 года составляет 103 368 рублей, и является самой высокой по сравнению с 2012 (77 590,5 руб.) и 2015 (32 497,5 руб.) годами.

Участок 6 имеет самый высокий показатель стоимости после проведения оценки 2012 года (877,18 руб./м^2) и его стоимость составила 81 577,74 рублей, что в 1,6 раза дороже стоимости после оценок, произведенных в 2006 и 2015 годах. 7 рассматриваемый участок имеет цену 343 428 рублей после оценки 2012 года, и это является его самой высокой ценой за все 3 этапа оценки (242 028 рублей после оценки 2006 года, и 111 984 после 2015).

Самой высокой ценой участок 8 обладал после проведения первой КО в 2006 году – 11 429 112,5 рублей. После проведения последующих оценок стоимость участка снизилась незначительно по данным УПКС (276,92 руб./м^2 – за 2012 год и 281,13 руб./м^2 за 2015), и составила на 871 537 рублей дешевле в 2012 году, и на 711 031 рублей в 2015 году.

Выводы или заключение

Исходя из выходных данных, можно сделать вывод, что значения удельного показателя кадастровой стоимости изменялись в каждый период проведения оценки в абсолютно противоположном направлении.

Суть ухудшения положения кадастровой стоимости заключается в том, что актуализация за 2015 г. была проведена, опираясь на данные предшествующей кадастровой оценки, без учета фактических факторов, непосредственно влияющих на значение данного УПКС, которые попросту могли измениться с течением времени, посредством внешнего воздействия на них, либо под влиянием своевременного процесса капитальной застройки земель.

В итоге подобное проведение тура актуализации влияет на объективность её результатов, соответственно имеет смысл задуматься об истинности налогов, рассчитанных после предоставления выходных данных текущей кадастровой стоимости [6].

Библиографический список

1. Варламов А.А. Земельный кадастр В 6 т. Т. 4 Оценка земель. ГУЗ. М.: Изд-во «КолосС», 2006. 464 с.

2. Шопская Н.Б., Шевченко Д.А. Анализ рынка земли и арендных отношений в городе Ставрополе // Вестник АПК Ставрополья. 2013. №4 (12). С. 203–206.

3. Клюшин П.В., Куренной В.Н., Крыловский А.Ю. Кадастр и планировка населенных мест: учебно-методическое пособие // СтГАУ. Ставрополь: АГРУС, 2008. 96 с.

4. Левченко И., Уварова В., Малочкин В. Кадастровая оценка земель населенных пунктов // Образование. Наука. Производство: Сборник. Ставрополь, 2014. С. 108–110.

5. Малыхина Т.А., Спиридонова Д.В. Кадастровая оценка земельных участков, как механизм определения кадастровой стоимости // Современные проблемы и пути их решения в землеустройстве и кадастрах: сб. науч. статей. по материалам Всероссийской науч.-практ. конф. (Махачкала, 14–16 декабря 2017 г.) / Дагестанский государственный технический университет, 2018. С. 241–245.

6. Пылаева А.В., Кольченко О.В. Практика применения подходов и методов оценки в определении кадастровой стоимости недвижимости // Региональная экономика: теория и практика. 2015. №16 (391). С. 24–33.

УДК 330

А. М. Губернаторов
ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет
им. А.Г. и Н.Г. Столетовых», Владимир, e-mail: gubernatorov.alexey@yandex.ru

В. А. Квасных
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РВ (Владимирский филиал), Владимир, e-mail: Kvasnykh.Vasilisa@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОДХОДОВ И МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Ключевые слова: финансовая устойчивость, управление финансовой устойчивостью, коэффициентный анализ, управление кредиторской задолженностью, управление дебиторской задолженностью.

В представленной статье обосновываются возможные подходы и методы управления финансовой устойчивостью экономического субъекта. Одним из главных аспектов деятельности предприятия является его финансовая устойчивость. Она показывает возможность организации свободно и эффективно распоряжаться своими финансовыми ресурсами, обеспечивать непрерывный процесс производства и реализации товаров и услуг. Финансовая устойчивость – главный элемент общей устойчивости предприятия, так как она является характерным показателем постоянного превышения доходов над расходами. Представлены основные признаки, по которым можно классифицировать финансовую устойчивость: по времени, по характеру управления, по функциональному содержанию и по природе возникновения. В статье авторы выделяют и анализируют основные подходы к оценки финансовой устойчивости и разрабатывают инструментарий практического применения в рамках хозяйствующего субъекта. Доказывается, что управление финансовой устойчивостью организации должно осуществляться комплексно, с использованием как экономических коэффициентов, так и современных управленческих механизмов: оптимизация управления дебиторской задолженностью путем присвоения рейтинга клиентам; оптимизация запасов путем нормирования; оптимизация кредиторской задолженности и т. д.. Представлен авторский алгоритм управления дебиторской задолженностью, который показывает выход к увеличению денежного потока и финансовой устойчивости за счет сокращения кассового разрыва путем снижения дебиторской задолженности, либо увеличения кредиторской задолженности.

A. M. Gubernatorov
Vladimir state University named after A.G. and N.G. Stoletovs, Vladimir,
e-mail: gubernatorov.alexey@yandex.ru

V. A. Kvasnih
Financial University under the Government of the Russian Federation (Vladimir branch), Vladimir, e-mail: Kvasnykh.Vasilisa@mail.ru

RESEARCH APPROACHES AND METHODS OF MANAGEMENT OF FINANCIAL STABILITY OF ECONOMIC ENTITY

Keywords: financial stability, financial stability management, ratio analysis, accounts payable management, accounts receivable management.

The article substantiates the possible approaches and methods of managing the financial stability of an economic entity. One of the main aspects of the company is its financial stability. It shows the ability of the organization to freely and effectively manage its financial resources, to ensure the continuous process of production and sale of goods and services. Financial stability – the main element of the overall stability of the enterprise, as it is a characteristic indicator of the constant excess of income over expenses. The main features on which it is possible to classify financial stability are presented: on time, on character of management, on the functional contents and on the nature of emergence. In the article, the authors identify and analyze the main approaches to assessing financial stability and develop tools for practical application within the economic entity. It is proved that the management of financial stability of the organization should be carried out comprehensively, using both economic coefficients and modern management mechanisms: optimization of accounts receivable management by assigning a rating to customers; optimization of stocks by rationing; optimization of accounts payable, etc.. The author presents the algorithm of accounts receivable management, which shows the way to increase cash flow and financial stability by reducing the cash gap by reducing accounts receivable or increasing accounts payable.

Введение

Финансовая устойчивость – главный элемент общей устойчивости предприятия, так как она является характерным показателем постоянного превышения доходов над расходами. О финансовой устойчивости можно говорить при условии, что компания в состоянии беспрепятственно и эффективно распоряжаться своими средствами, у неё налажен механизм бесперебойного производства и реализации продукции.

С финансовой устойчивостью неразрывно связано понятие платежеспособности. Платежеспособность трактуют как способность предприятия вовремя и в полном объеме рассчитываться со своими обязательствами. Неплатежеспособная организация не может быть финансово устойчивой и наоборот, предприятие, которое способно расплачиваться со своими долгами, скорее всего, является устойчивым. Платежеспособность также выступает внешним проявлением финансовой устойчивости компании.

Финансовая устойчивость характеризует финансовое положение хозяйствующего субъекта со стороны достаточности и эффективности использования собственного капитала. В современных рыночных условиях финансовая независимость играет важную роль в деятельности любой организации. Минимизация внешних заемных источников и их разумное использование при достаточном запасе источников собственных средств будет являться залогом финансовой устойчивости компании.

Для устойчивого финансового положения предприятия нужно, чтобы оно обладало достаточным размером собственного капитала, активами высокого качества, стабильным доходом и необходимым уровнем рентабельности.

Еще одним проявлением финансовой устойчивости организации служит её кредитоспособность. Предприятие является кредитоспособным, если у него есть предпосылки для получения ссуды и способность вовремя выплатить взятый заем вместе с процентами за счет прибыли или других финансовых ресурсов.

Руководство любой организации должно внимательно следить за уровнем своей финансовой устойчивости. Для того чтобы она была на должном уровне, необходимо обращать внимание на гибкость структуры капитала, выстроить его движение таким образом, чтобы уровень доходов постоянно превышал уровень расходов. Это достигается эффективной организацией всех сфер деятельности компании.

Финансовая устойчивость служит важным показателем работы организации для всех участников производственно-хозяйственной деятельности. Так, для собственников финансовая устойчивость – это гарантированные дивиденды, хорошая рентабельность и стабильность деятельности; для работников – своевременная оплата труда; для государства – в срок выплаченные налоги и другие платежи; для поставщиков – своевременное и полное выполнение обязательств; для инвесторов – показатель степени инвестиционной привлекательности и уровня риска вложений; для кредитных институтов – выплата в срок и в полном объеме тела кредита и процентов по нему.

Цель исследования

Для того чтобы финансовое состояние предприятия было на высоком уровне, необходимо регулярно определять и отслеживать изменения различных финансовых показателей его работы, вовремя реагировать на их изменения.

Для успешного управления финансовой устойчивостью необходимо совершать ряд действий:

1) планировать показатели деятельности организации на разные периоды времени;

2) регулярно проводить анализ и оценку показателей финансовой устойчивости;

3) отслеживать изменения в показателях устойчивости и их динамике;

4) выявлять причины их возникновения;

5) проводить комплекс мероприятий по их устранению и повышению финансовой устойчивости предприятия.

Анализ и оценку финансовой устойчивости организации проводят специалисты финансовой службы организации на основе бухгалтерских данных. Впоследствии, на основе результатов анализа руководство предприятия принимает управленческие решения по дальнейшим действиям [3].

Материал и методы исследования

Как нет единого мнения по поводу определения понятия «финансовой устойчивости», так и не существует единого подхода к оценке и метода её анализа.

В настоящее время ученые-экономисты выделяют достаточно много подходов к определению финансовой устойчивости организации. Рассмотрим наиболее распространенные из них в табл. 1.

Наиболее распространенным и разработанным является традиционный подход. Он представлен в нормативных методиках и в работах различных экономистов.

Таблица 1

Подходы к оценке финансовой устойчивости предприятия и их особенности [6]

Подход	Метод оценки	Описание подхода и показателей	Недостатки подхода	Преимущества подхода
Традиционный	Коэффициентный	Показатели характеризуют активы организации, источники их формирования и другие стороны финансово-хозяйственной деятельности без группировки по определенному признаку	– разные авторы выделяют различное количество и состав коэффициентов для анализа; – разное мнение о весе каждого коэффициента; – стоится на ретроспективных данных	– существуют данные для анализа (бухгалтерская отчетность); – наиболее распространён в России
Ресурсный	Коэффициентный	Показатели из разных групп, указывают на эффективность использования каждого из видов ресурсов предприятия	– отсутствие единой группы показателей; – стоится на ретроспективных данных	– существуют данные для анализа (бухгалтерская отчетность); – анализирует финансовую устойчивость через призму всех ресурсов организации
Ресурсно-управленческий	Коэффициентный	Показатели наращивания экономического потенциала дополнены темпом роста управленческих расходов	– отсутствие единой группы показателей; – стоится на ретроспективных данных.	– учитывает качество управления предприятие; – существуют данные для анализа (бухгалтерская отчетность); – анализирует финансовую устойчивость через призму всех ресурсов организации
Подход, основанный на стохастическом анализе	Коэффициентный. Многофакторные модели прогнозирования банкротства	Сопоставление показателей данного предприятия с аналогичными, обанкротившимеся или избежавшими банкротства, сопоставление результатов расчета с рейтинговым числом	– не распространён в России; – сложен в расчете	– выявление недостатков в деятельности предприятия
Подход, основанный на использовании теории нечетких множеств	Коэффициентный. Моделирование процессов на основе нечетких чисел	Расчет для набора показателей степени вероятности определяемого уровня финансовой устойчивости	– сложные расчеты, требуются специальные математические знания; – не распространён в России	– наиболее точный прогноз в изменении финансовой устойчивости организации.

Рассмотрев различные подходы к определению устойчивого финансового положения предприятия, можно заметить, что коэффициентный метод оценки устойчивости используется практически во всех. Итак, изучим показатели коэффициентного метода:

1. Коэффициент финансовой независимости (автономии) показывает долю собственного капитала в общей сумме средств предприятия, то есть уровень обеспеченности активов собственным капиталом.

$$K_{а} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Валюта баланса}}.$$

Оптимальное значение показателя $K_{а} \geq 0{,}4–0{,}6$. Чем больше значение коэффициента, тем лучшим будет считаться финансовое положение предприятия. С другой стороны, если $K_{а}$ близок к 1, это может свидетельствовать о том, что, несмотря на финансовую независимость организации от внешних источников, она лишается возможности дополнительного финансирования.

2. Коэффициент капитализации (коэффициент задолженности, плечо финансового рычага, соотношение заемных и собственных средств) – один из важнейших коэффициентов финансового анализа. Он показывает удельный вес заемных средств в структуре капитала предприятия, определяет, сколько заемных средств организация привлекла на один рубль, вложенный в активы собственных средств. Данный показатель позволяет определить, каких средств, собственных или заемных, у компании имеется больше.

$$K_{к} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}.$$

Допустимое значение $K_{к} \leq 1$. Чем ниже значение показателя, тем выше финансовая устойчивость и независимость предприятия от внешних источников финансирования. Наиболее распространенным значением коэффициента в развитых экономиках является 1,5 (40 % собственного и 60 % заемного капитала).

Также необходимо учесть, что значение показателя будет зависеть от специфики отрасли, в которой функционирует предприятие.

3. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования показывает, какая часть оборотных активов организации финансируется за счет собственных средств.

$$K_{осс} = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}.$$

Нижняя граница коэффициента обеспеченности собственными средствами 0,1, оптимальным значением будет $K_{осс} \geq 0{,}5$.

4. Коэффициент финансирования позволяет определить, какая часть деятельности компании финансируется за счет собственных средств, а какая – за счет заемных источников.

$$K_{ф} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}.$$

Данный коэффициент должен быть 0,7 и выше. Оптимальным значением будет 1,5.

5. Коэффициент финансовой устойчивости (коэффициент долгосрочной финансовой независимости) отражает, какая доля активов финансируется за счет устойчивых источников и наоборот.

$$K_{фу} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Валюта баланса}}.$$

Значение этого показателя в среднем должно быть $\geq 0{,}6$. Однако необходимо учитывать отрасль, к которой относится организация. Большая доля долгосрочных кредитов в структуре заемных источников является признаком устойчивого финансового состояния компании.

6. Коэффициент маневренности (мобильности) собственного капитала отражает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, то есть вложена в оборотные активы, а какая доля капитализирована.

$$K_{моб} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственные средства}}.$$

Значение показателя зависит от структуры капитала и отрасли деятельности предприятия. Рост этого показателя

в динамике свидетельствует об улучшении структуры баланса и повышении уровня устойчивости. Рекомендуемое значение коэффициента от 0,2 до 0,5.

Проводя анализ и оценку финансовой устойчивости организации, нельзя забывать, что это только часть анализа финансового состояния предприятия. Для более полной и точной картины финансового положения компании необходимо провести также расчет платежеспособности, ликвидности, деловой активности и рентабельности [8].

Результаты исследования и их обсуждение

Оценку финансовой устойчивости произведем на базе АО «Владагролизинг». Акционерное общество «Владагролизинг» – это предприятие, занимающееся лизингом сельскохозяйственной техники в городе Владимир и Владимирской области. Оно было создано в целях развития лизинговой деятельности в агропромышленном комплексе (АПК) по обеспечению сельхозпроизводителей сельскохозяйственной техникой и племенным скотом в соответствии с распоряжением Губернатора области от 16.04.2004 г. №211-р «О создании акционерного общества «Владагролизинг». Для определения финансовой устойчивости предприятия воспользуемся традиционным подходом к её оценке. Он представлен в нормативных методиках и в работах различных экономистов.

Проанализируем финансовую устойчивость по основным коэффициентным показателям:

1. Коэффициент финансовой независимости (автономии) считается по формуле:

$$K_{а} = \frac{СК}{ВБ},$$

где СК – собственный капитал; ВБ – валюта баланса.

Рассчитаем коэффициент финансовой независимости за 2014–2018 гг.:

$K_{а}$ = 244 461/319 745 = 0,76 (на 2014 г.);

$K_{а}$ = 344 583/444 962 = 0,77 (на 2015 г.);

$K_{а}$ = 644 835/778 844 = 0,83 (на 2016 г.);

$K_{а}$ = 747 475/937 774 = 0,8 (на 2017 г.);

$K_{а}$ = 949 813/1 229 077 = 0,77 (на 2018 г.).

Обобщим коэффициенты в табл. 2.

Таблица 2

Анализ коэффициента финансовой независимости за 2014–2018 гг.

Год	СК	ВБ	$K_{а}$	Изменения $K_{а}$ к предыдущему году, %
2014	244 461	319 745	0,76	–
2015	344 583	444 962	0,77	+ 1,32
2016	644 835	778 844	0,83	+ 7,8
2017	747 475	937 774	0,8	–3,61
2018	949 813	1 229 077	0,77	–3,75

Коэффициент автономии показывает долю собственного капитала в общей сумме средств предприятия, то есть уровень обеспеченности активов собственным капиталом. Оптимальное значение показателя $K_{а} \geq 0,4–0,6$. По табл. 2 видно, что значения коэффициента финансовой независимости за последние пять лет у ОА «Владагролизинг» были оптимальными. С 2014 по 2016 гг. наблюдался рост значения коэффициента, а в последние два года – небольшой спад. За анализируемый период величина, как собственного капитала, так и валюты баланса ежегодно увеличивалась. Это свидетельствует о стабильной финансовой независимости предприятия от внешних заемных источников.

2. Коэффициент капитализации (коэффициент задолженности, плечо финансового рычага, соотношение заемных и собственных средств) можно рассчитать по следующей формуле:

$$K_{к} = \frac{ЗК}{СК},$$

где СК – собственный капитал; ЗК – заемный капитал.

Рассчитаем значения коэффициента капитализации за 2014–2018 гг.:

$K_{к}$ = 75 284/244 461 = 0,31 (на 2014 г.);

$K_{к}$ = 100 379/344 583 = 0,29 (на 2015 г.);

$K_{к}$ = 134 009/644 835 = 0,21 (на 2016 г.);

$K_{к}$ = 190 299/747 475 = 0,25 (на 2017 г.);

$K_{к}$ = 279 264/949 813 = 0,29 (на 2018 г.).

Представим полученные значения в табл. 3.

Таблица 3

Анализ коэффициента капитализации за 2014–2018 гг.

Год	СК	ЗК	$К_к$	Изменения $К_к$ к предыдущему году, %
2014	244 461	75 284	0,31	–
2015	344 583	100 379	0,29	–6,45
2016	644 835	134 009	0,21	–27,59
2017	747 475	190 299	0,25	+ 19,04
2018	949 813	279 264	0,29	+ 16

Коэффициент задолженности показывает удельный вес заемных средств в структуре капитала предприятия, определяет, сколько заемных средств организация привлекла на один рубль, вложенный в активы собственных средств. Данный показатель позволяет определить, каких средств, собственных или заемных, у компании имеется больше.

Допустимое значение $К_к \leq 1$. Чем ниже значение показателя, тем выше финансовая устойчивость и независимость предприятия от внешних источников финансирования. Из табл. 6 видно, что значения коэффициента капитализации в период 2014–2018 гг. соответствовали норме. Величина коэффициента за первые три года уменьшалась, однако в последние два года немного увеличилась и в 2018 году составила 0,29 – что соответствует показателю 2015 года. Значения коэффициента капитализации за анализируемый период говорит о том, в структуре капитала ОА «Владагролизинг» преобладает собственный капитал.

3. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования (собственными средствами) рассчитывается по формуле:

$$К_{осс} = \frac{СК - ВА}{ОА},$$

где СК – собственный капитал; ВА – внеоборотные активы; ОА – оборотные активы.

Рассчитаем значения коэффициента обеспеченности собственными средствами за 2014–2018 гг.:

$$К_{осс} = (244\,461 - 144)/319\,601 = 0{,}76 \text{ (на 2014 г.)};$$

$$К_{осс} = (344\,583 - 38)/444\,924 = 0{,}77 \text{ (на 2015 г.)};$$

$$К_{осс} = (644\,835 - 2097)/776\,747 = 0{,}83 \text{ (на 2016 г.)};$$

$$К_{осс} = (747\,475 - 2284)/935\,490 = 0{,}79 \text{ (на 2017 г.)};$$

$$К_{осс} = (949\,813 - 1500)/1\,227\,577 = 0{,}77 \text{ (на 2018 г.)}.$$

Обобщим полученные значения в табл. 4.

Таблица 4

Анализ коэффициента обеспеченности собственными средствами за 2014–2018 гг.

Год	СК	ВА	ОА	$К_{осс}$	Изменение $К_{осс}$ к предыдущему году, %
2014	244 461	144	319 601	0,76	–
2015	344 583	38	444 924	0,77	+1,32
2016	644 835	2097	776 747	0,83	+7,79
2017	747 475	2284	935 490	0,79	–4,82
2018	949 813	1500	1 227 577	0,77	–2,53

Данный коэффициент показывает, какая часть оборотных активов организации финансируется за счет собственных средств.

Нижняя граница коэффициента обеспеченности собственными средствами 0,1, оптимальным значением будет $К_{осс} \geq 0{,}5$. Из расчётов, приведенных в табл. 4 видно, что значения коэффициента обеспеченности собственными источниками финансирования в 2014–2018 гг. были выше оптимального значения. Наблюдалась положительная динамика показателя в 2014–2016 гг. и отрицательная –

в 2017–2018 гг. Среднее значение коэффициента за пять лет составило 0,78. Это говорит о том, что более 75% оборотных активов ОА «Владагролизинг» финансируются из собственных средств. Подводя итог, можно сделать вывод, что предприятие АО «Владагролизинг» является финансово устойчивым на протяжении анализируемого периода (2014–2018 гг.), однако руководству необходима программа управления дебиторской задолженностью для дальнейшего роста показателей финансовой устойчивости и платёжеспособности.

Выводы или заключение

На рис. 1 представлен авторский алгоритм управления дебиторской задолженностью, который показывает выход к увеличению денежного потока и устойчивости предприятий за счет сокращения кассового разрыва путем снижения дебиторской задолженности, либо увеличения кредиторской задолженности, если не соблюдено следующие условие: ДЗ/КЗ ≤ 1ДЗКЗ≤1.

Для реализации алгоритма, представленного на рис. 1, предлагается ряд мероприятий по снижению и предотвращению роста дебиторской и кредиторской задолженностей на предприятии.

Рекомендуемая последовательность осуществления основных функций и шагов управления дебиторской задолженностью представлена на рис. 2.

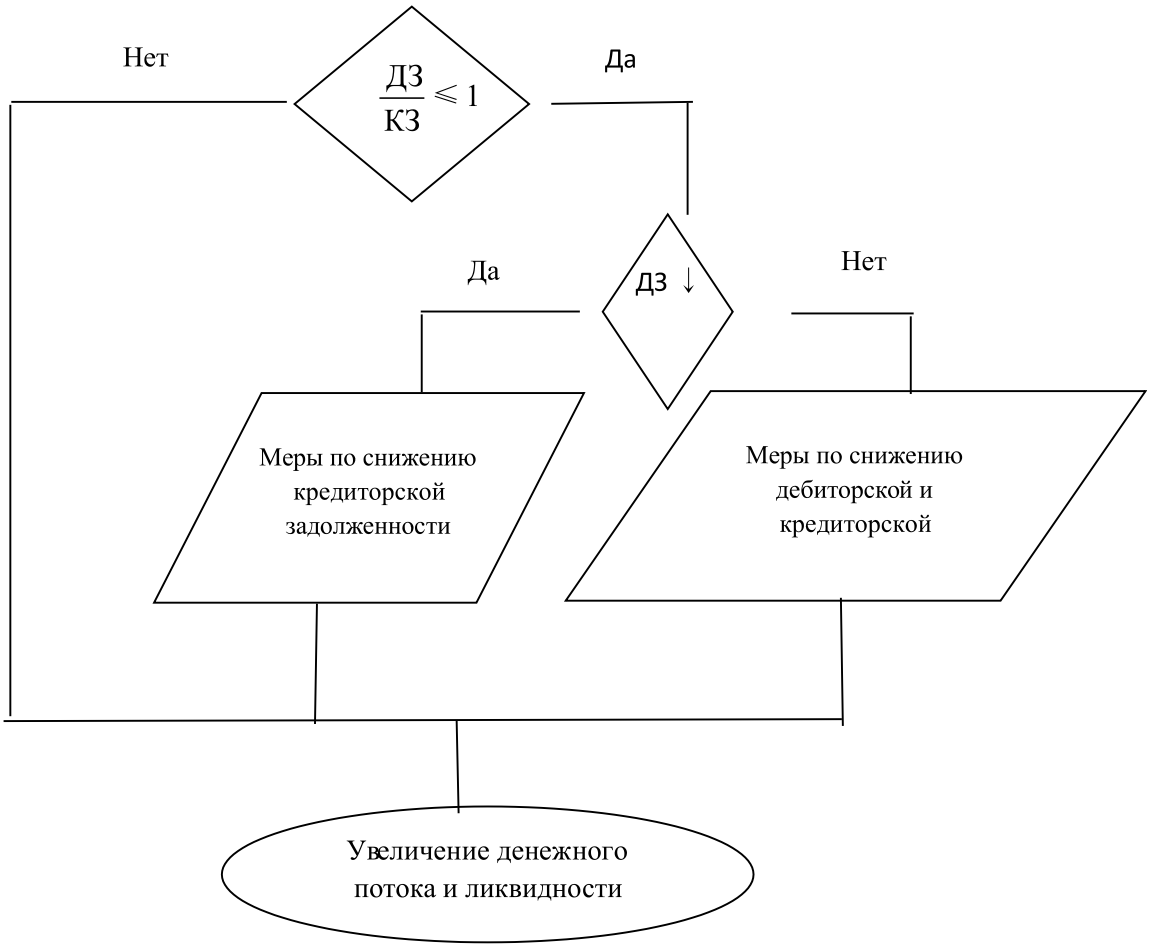


Рис. 1. Алгоритм управления дебиторской задолженностью предприятия: ДЗ – дебиторская задолженность; КЗ – кредиторская задолженность

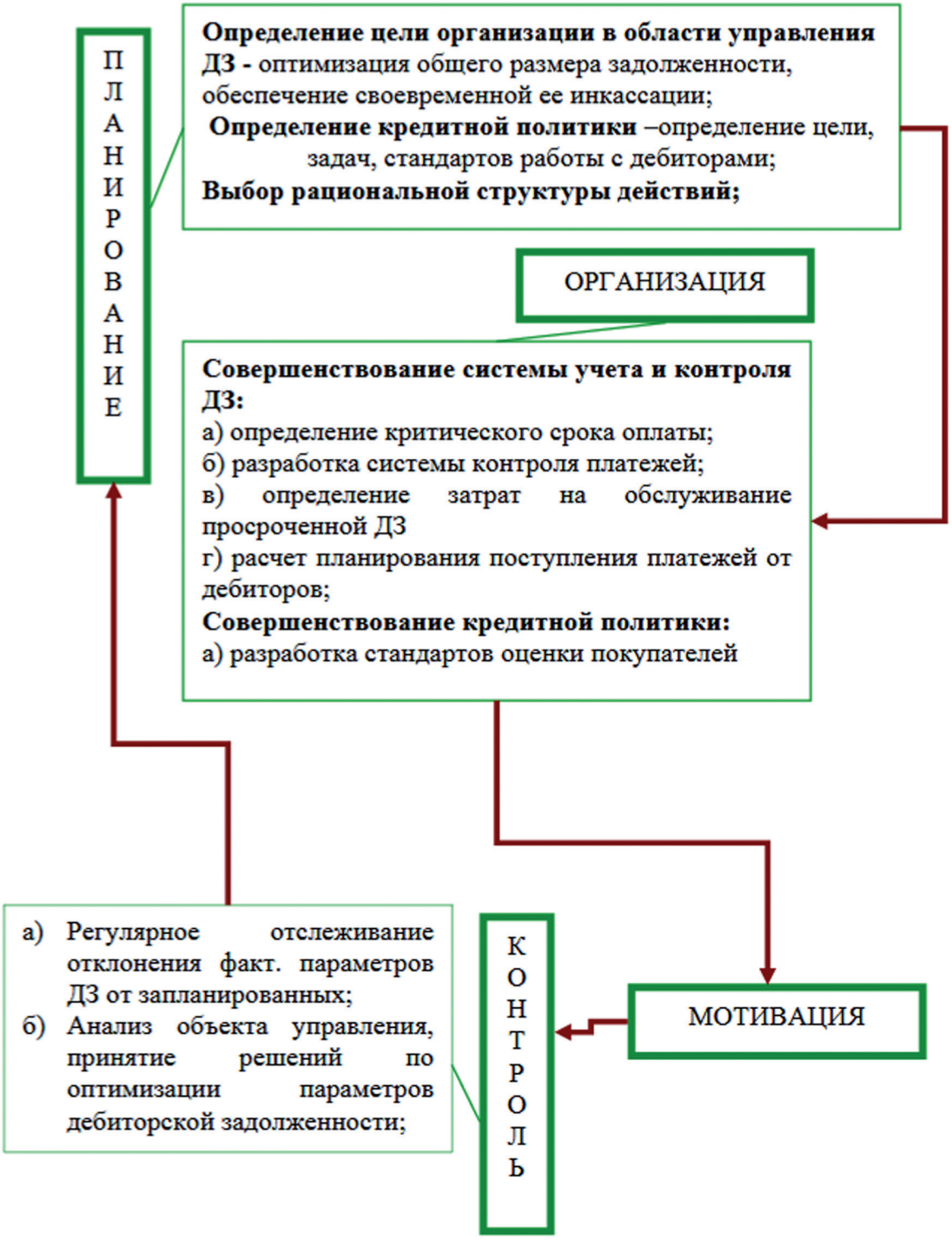


Рис. 2. Рекомендуемая последовательность осуществления основных функций и шагов управления дебиторской задолженностью

Библиографический список

1. Приказ Минрегиона РФ от 17.04.2010 № 173 «Об утверждении Методики расчета показателей абсолютной и относительной финансовой устойчивости, которым должны соответствовать коммерческие организации, желающие участвовать в реализации проектов, имеющих общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, с использованием бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 20.09.2010 № 18483). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101269/ (дата обращения 9.02.2019).

2. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002). Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_142116/c0514550ce391ea0bad0e60ab1dfc0b30178e4db/ (дата обращения 9.02.2019).

3. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / В.Д. Герасимова, Л.Р. Туктарова, О.А. Черняева. М.: КноРус, 2018. 505 с. Для бакалавров. ISBN 978-5-406-05686-8.

4. Васильева Л.С. Анализ финансовой отчетности (для бакалавров): учебник. М.: КноРус, 2019. 273 с. ISBN 978-5-406-06577-8.

5. Давыденко И.Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия (для бакалавров): учебное пособие. М.: КноРус, 2019. 374 с. ISBN 978-5-406-06760-4.

6. Мингалиев К.Н. Теория и практика управления финансовой устойчивостью российских компаний: монография. М.: Русайнс, 2018. 272 с. ISBN 978-5-4365-1107-8.

7. Оценка финансовой устойчивости кредитной организации: учебник / под ред. О. Лаврушина, И. Мамонова. М.: КноРус, 2016. 302 с.

8. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Инфра-М., 2013. 607 с.

9. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 639 с.

10. Финансовый анализ. Теория и практика + е-Приложение. Тесты. (бакалавриат): учебное пособие / М.А. Дыбаль, С.В. Дыбаль. М.: КноРус, 2019. 327 с. ISBN 978-5-406-06447-4.

УДК 334.73

О. С. Долгих, Т. Н. Вахнина, В. Я. Башкатова
Курский институт кооперации, филиал АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права», Курск, e-mail: dolgihoksana@mail.ru

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ КООПЕРАТИВНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ АЗИИ

Ключевые слова: негосударственный сектор экономики, кооперативная система, кооперативное движение, кооперативы, государственная поддержка, налоговые льготы.

В данной статье рассматриваются отличительные особенности кооперативного сектора экономики в некоторых странах Восточной Азии (Япония, КНР и Республика Южная Корея). Основной целью статьи является выявление изменений, свойственных для того или иного типа кооперативов. Актуальность и новизна рассматриваемой темы заключается в анализе ключевых тенденций современного кооперативного движения в течение последних 2–3 лет. В ходе исследования было установлено, что в данных государствах кооперативные организации сосредоточивают свою деятельность главным образом на интересах своих пайщиков, следуя основным кооперативным ценностям и принципам. При рассмотрении кооперативного сектора в Японии было уделено внимание специфике различных типов кооперативов (сельскохозяйственные, рыболовецкие, малого и среднего бизнеса, потребительские и др.) с учетом численного состава, правовых основ и результатов деятельности, а также финансовым показателям деятельности Японского кооперативного альянса. Для кооперативного сектора республики Южная Корея была представлена краткая общая характеристика кооперативного сектора в целом и наиболее крупных кооперативных организаций. В развитии экономики КНР первостепенное значение играет кооперативная система, реформированию которой правительство страны уделяет большое внимание. Данный процесс осуществляется в неразрывной связи с формированием онлайн платформы электронной торговли, имеющей решающее значение на показатели деятельности кооперативов и в первую очередь сельскохозяйственных и снабженческо-сбытовых, как наиболее многочисленных.

O. S. Dolgikh, T. N. Vakhnina, V. Ya. Bashkatova
Kursk institute of cooperation, branch of autonomous non-profit higher education organization Belgorod University of Cooperation, Economics and Law, e-mail: dolgihoksana@mail.ru

MODERN DEVELOPMENT OF COOPERATIVE SECTOR OF ECONOMY IN THE COUNTRIES EAST ASIA

Keywords: non-state sector of the economy, cooperative system, cooperative movement, cooperatives, government support, tax incentives.

This article discusses the distinctive features of the cooperative sector of the economy in some countries of East Asia (Japan, China and the Republic of South Korea). The main purpose of the article is to identify changes inherent to one or another type of cooperative. The relevance and novelty of the topic under consideration is to analyze the key trends of the modern cooperative movement in the last 2–3 years. The study found that in these countries, cooperative organizations focus their activities primarily on the interests of their shareholders, following basic cooperative values and principles. When considering the cooperative sector in Japan, attention was paid to the specifics of various types of cooperatives (agricultural, fishing, small and medium businesses, consumer and others), taking into account the size, legal framework and performance, as well as financial performance of the Japanese Cooperative Alliance. For the cooperative sector of the Republic of South Korea, a brief overview of the cooperative sector as a whole and the largest cooperative organizations was presented. In the development of the economy of the PRC, a cooperative system is of paramount importance, the reformation of which the government pays great attention to. This process is carried out in close connection with the formation of an online e-commerce platform, which is crucial to the performance indicators of cooperatives, primarily agricultural and supply and marketing, as the most numerous.

Введение

В условиях глобального экономического кризиса кооперативы вносят существенный вклад в решение наиболее важных вопросов (сокращение бедности, использование энергетических ресурсов и др.). На современном этапе экономического развития наиболее активными темпами упрочняются социальные кооперативы. ЮНЕСКО в 2003 г. [1], понимая значение кооперативов для развития мирового сообщества в целом,

включила их в список нематериального культурного наследия человечества.

Современный кооперативный сектор в таких азиатских странах, как Япония, республика Южная Корея и КНР благодаря способности гибко реагировать на возникающие изменения в значительной степени не только способствует развитию и социализации экономики, но и позволяет нивелировать негативные последствия мировых экономических кризисов, решить многие социальные и общественные проблемы.

Цель исследования

В статье авторами была предпринята попытка проанализировать текущие позиции кооперативных организаций в экономике, проследить результаты их деятельности за последние два-три года с учетом многоаспектного характера и специфических характеристик для того или иного государства.

Материалы и методы исследования

Теоретическую базу исследования составили, научные статьи и публикации, статистическая отчетность и данные официальных интернет-сайтов кооперативных организаций.

Результаты исследования и их обсуждение

Кооперативная система Японии включает кооперативы различных типов (табл. 1) [2].

Сельскохозяйственная кооперация в Японии представляет собой развитый многофункциональный экономический и общественный институт. В настоящее время в стране (по состоянию на март 2017 г.) функционирует 653 сельскохозяйственных кооператива, общее количество членов которых достигает 10,4 млн чел., годовой объем продаж составил 46 883 млрд иен, объем закупочной деятельности – 24 873 млрд иен [3].

Таблица 1

Типы кооперативов в Японии

Типы кооперативов	Членский состав	Правовая основа деятельности
сельскохозяйственные	фермеры, фермерские хозяйства и ассоциации жителей областей	Закон «О сельскохозяйственных кооперативах» (ноябрь 1947 г.)
рыболовецкие	группы рыбаков и рыболовов	Закон «О рыболовецких кооперативах» (декабрь 1948 г.)
рыболовно-производственные объединения	только рыбаки	
кооперативы по переработке морских продуктов	переработчики морской продукции	
лесохозяйственные	владельцы лесов, операторы лесов и ассоциации работников лесного хозяйства	Закон «О лесных кооперативах» (май 1978 г.)
ассоциации лесопроизводственных кооперативов		
кредитные ассоциации	индивидуальные предприниматели, объекты среднего и малого бизнеса	Закон «О кредитных ассоциациях» (июнь 1951 г.)
кредитные кооперативы, кооперативы общего назначения, малые кооперативы общего назначения, кооперативы взаимного страхования от пожара, совместные кооперативные предприятия	управляющие малым бизнесом, малый корпоративный бизнес, мелкие предприниматели	Закон «О кооперативах» (июнь 1949 г.) Закон «Об организации малых и средних предприятий» (1958 г.)
потребительские кооперативы	индивидуальные лица	Закон «О потребительских кооперативных объединениях» (июль 1948 г.)
трудовые кредитные ассоциации	группы рабочих (профсоюзы, кооперативы потребителей и т. д.)	Закон «О трудовых кредитных союзах» (август, 1953 г.)

Примечание: составлено авторами с использованием источника [2].

Базовыми и наиболее многочисленными являются, образованные в рамках отдельно взятых малых городов, поселков и деревень, первичные сельскохозяйственные кооперативы (комплексные многофункциональные – сого нокё и специализированные – сэммон нокё), объединяющие практически все крестьянские хозяйства.

Отраслевые префектуральные федерации, объединенные преимущественно по одному виду деятельности и являющиеся членами всеяпонских федераций, служат для первичных сельхозкооперативов вышестоящими организациями. Наиболее крупными сельскохозяйственными кооперативами, приобретшими мировую известность, являются кооперативные организации *Zen-noh* и *Hokuren* [4].

Отличительной особенностью кооперативного движения в Японии является то, что нет единого органа, осуществляющего руководство и контроль всех кооперативов. Так, например, сельскохозяйственные, рыболовецкие и лесохозяйственные кооперативы (табл. 2 [5, 6]) находятся в ведении Министерства сельского, лесного и рыбного хозяйства, а потребительские, страховые, рабочие, университетские и др. кооперативы (табл. 3 [3, 7]) – Министерства здравоохранения, труда и социального обеспечения [8].

Важное значение в функционировании банковской системы Японии имеют финансовые институты для малого и среднего бизнеса, сельского и лесного хозяйства, рыболовства – частные финансово-кредитные учреждения кооперативного типа. Самые многочисленные из них – кредитные ассоциации или заемные банки (табл. 4 [3]).

К частным депозитным институтам кооперативного типа относятся и трудовые банки, центральной национальной организацией для которых является *Rokinren Bank*. Центральным банком для сельскохозяйственных и рыболовецких кооперативов является *Norinchukin Bank* (общая прибыль на март 2018 г. – 1464,4 млрд иен [9]), кредитных кооперативов – *Shinkin Central Bank* (за финансовый 2017 г. общий доход – 60 млрд иен [10]), промышленных и коммерческих кооперативов – *Shoko Chukin Bank* (общий капиталл в 2018 г. – 10 055 млн иен [11]).

Деятельность различных кооперативов малого и среднего бизнеса (табл. 5 [3]) охватывает Национальная федерация ассоциаций малого бизнеса, выступающая основным связующим звеном между префектурными ассоциациями малого бизнеса и входящими в них кооперативами [12]. Основной организацией, представляющей кооперативное движение в Японии, является Японский кооперативный альянс (*JCA*, табл. 6), в состав которого входит 17 крупных кооперативных организаций [13].

Краткая общая характеристика ***кооперативного сектора республики Южная Корея*** показана в табл. 7.

Одной из причин снижения показателя чистой прибыли, как отмечает *MOSF*, следует считать учет интересов членов кооперативов, а не стремление к максимизации прибыли. Например, более высокая цена оптовых закупок компенсировала более высокий уровень заработной платы и расходов на образование. Еще одной причиной данного явления может быть расширение масштабов бизнеса [14].

Наибольшее развитие получили сельскохозяйственные, рыболовецкие, кредитные, лесохозяйственные кооперативы [15]. Активно развиваются потребительские, медицинские кооперативы, кооперативы по уходу за детьми, социальные кооперативы и связанные с ними организации, кооперативы профсоюзов, кооперативы фрилансеров и самозанятых [16].

Таблица 2

Характеристика рыболовецких и лесохозяйственных кооперативов

Тип кооперативов	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Общая численность рыболовецких кооперативов	**2431**	**2445**	**2435**
Общее количество лесохозяйственных кооперативов	**631**	**629**	**624**
Общее количество членов лесохозяйственных кооперативов	15 373	15 307	15 245
Общее количество лесопроизводственных кооперативов	**3044**	**3001**	**2949**
Общее количество членов лесопроизводственных кооперативов	2211	2092	2015

Примечание: составлено авторами с использованием источников [5, 6].

Таблица 3

Количество кооперативов, находящихся в ведении Министерства здравоохранения, труда и социального обеспечения (по состоянию на 31 мая 2017 г.)

Тип кооперативов	Количество кооперативов	Количество членов/штатных сотрудников, чел.	Общий оборот
страховые кооперативы работников и потребителей (по данным Национальной федерации ZENROSAI)	58	3485 штатных сотрудников	7598280 млрд
университетские	218	1,56 млн	1844 млрд
потребительские, всего	**558**	**2866 млн**	**34 739 млрд**
в т. ч. закупочные	439	2479 млн	–
медицинские	109	2,987 млн	–
жилищный сектор и взаимопомощь	10	890000	–
рабочие	340	8021 тыс.	124 млрд
кооперативы взаимопомощи	2599	7647 млн	8 857 699 млрд (фонд)

Примечание : составлено авторами с использованием источников [3, 7].

Таблица 4

Характеристика финансово-кредитных учреждений кооперативного типа (по состоянию на 31.03.2017 г.)

Показатель	Тип финансово-кредитных учреждений		
	трудовые банки	кредитные ассоциации (shinkin banks)	кредитные кооперативы
Количество банков/кооперативов	13	264	151
Количество отделений/филиалов	633	7361	1680
Численность членов, чел.	10,67 млн	9,26 млн	3940 тыс.
Депозиты, иен	19 трлн 2456 млрд	1 379 126 млрд	199 391 млрд
Кредиты, иен	12 трлн 224,8 млрд	691 673 млрд	106 373 млрд
Коэффициент достаточности капитала, %	11,02	12,78	11,78

Примечание : составлено авторами с использованием источника [3].

Таблица 5

Количество кооперативов малого и среднего бизнеса (по состоянию на 31 марта 2017 г.)

Разновидность кооперативов	Численный состав	Характеристика
1	2	3
кооперативы общего назначения	28702	пытаются улучшить экономическое положение и содействовать рационализации управления для малых предприятий-членов посредством совместных действий в духе взаимопомощи
ассоциация малых кооперативов общего назначения	4	чтобы иметь право на членство, предприятие не может иметь более пяти сотрудников и менее двух сотрудников для бизнеса в секторе розничной торговли или услуг
торгово-промышленные ассоциации	1162	объединения людей, работающих в одном и том же бизнесе. Требования для создания состоят в том, что он должен охватывать территорию не менее одной префектуры и должен включать более половины от общего числа людей в этом бизнесе

Окончание табл. 5

1	2	3
союз торгово-промышленных объединений	50	стремятся содействовать и стабилизировать общие условия отрасли
кооперативы торговых районов	2498	организованы розничными торговцами и сервисными агентами в данном торговом районе
ассоциация развития торговых районов	113	нацелены на продвижение торговых центров путем строительства объектов улучшения инфраструктуры (фонари, парковки и др.) и условий труда населения
деловые кооперативы	1785	самостоятельные промышленные или коммерческие предприятия, созданные мелкими предпринимателями или физическими лицами. Члены кооперативов осуществляют управление всем спектром своей деятельности совместно в отличие от кооперативов общего назначения и малых в том числе, предполагающих частичное совместное управление
совместные предприятия кооперативов	762	стремятся повысить производительность путем совместного или частичного управления предприятием, в которое вовлечены мелкие предприниматели. Единственным ограничением является то, что члены должны быть опытными предпринимателями, которые планируют участвовать, частично или полностью, в совместном управлении предприятием
федерации кооперативов	632	организованы двумя или более различными кооперативами
торгово-промышленные объединения оздоровления окружающей среды	572	относятся предприниматели, тесно связанные с деятельностью таких предприятий, как рестораны, бары, парикмахерские, гостиницы, общественные бани и прачечные
ассоциация торгово-промышленных объединений оздоровления окружающей среды	16	каждая ассоциация заключает соглашения о правилах и стандартах управления распределением ресурсов, с тем, чтобы обеспечить принятие надлежащих санитарных мер и принести пользу своим членам
союз малых торгово-промышленных объединений оздоровления окружающей среды	3	–

Примечание: составлено авторами с использованием источников [5, 12].

Таблица 6

Финансовые показатели деятельности Японского кооперативного альянса (млн иен)

Наименование показателя	2018 г.	2017 г.	Отклонение (±)
Оборотные активы	148,8	140,7	+8,2
Основные средства	928,6	925,4	+3,1
Всего активов	1077,4	1066,1	+11,3
Текущие обязательства	32,4	29,2	+3,2
Долгосрочные обязательства	41,1	42,6	–1,5
Общая сумма обязательств	73,6	71,8	+1,8
Чистые активы	1003,8	994,3	+9,5

Примечание: составлено авторами с использованием источника [13].

Корейские потребительские кооперативы поддерживают сотрудничество с более чем 2,5 тыс. местных товаропроизводителей [17].

Кооперативы фрилансеров и самозанятых преимущественно ориентированы на людей, имеющих отношение к средствам массовой информации, издательскому делу, программному обеспечению, сетевым ресурсам интернет-пространства, функциям административной поддержки [16]. Краткая характеристика наиболее масштабных кооперативных организаций показана в табл. 8.

Таблица 7

Характеристика кооперативного сектора республики Южная Корея (по данным министерства стратегии и финансов (*MOSF*))

Наименование показателя	2016 г.	2014 г.
Количество кооперативов, всего	10 615	6235
в т. ч. общие	9954	–
социальные	604	–
ассоциации	57	–
Распределение кооперативов по секторам, %: промышленный, оптовый и розничный	23,6	–
сфера услуг, образования	13,7	–
сельское и лесное хозяйство	10,3	–
производство	8,7	–
искусство и спорт	8,6	–
Общее количество работников, млн чел.	6,9	–
Общие доходы кооперативов, вон	1,48 трлн	788,4 млрд
Общий оборот, вон	1,387 трлн	622,1 млрд
Средние активы, млн вон	140,2	56,3
Объемы продаж, млн вон	272,7	210,39
Общий доход, млн вон	290,9	233,99
Чистая прибыль, млн вон	3,73	19,35

Примечание: составлено авторами с использованием источника [14].

Таблица 8

Характеристика наиболее крупных кооперативных организаций республики Южная Корея

Наименование организации	Характеристика			
Союз потребительских кооперативов (DCCU)	Количество членов – 205 711 чел. (по данным 2018 г. [18]); количество кооперативов-членов – 28 [19]; годовой объем продаж – 122 790 млн вон [18]			
Союз солидарности потребительских кооперативов [ICOOP]	Количество членов (по данным 2017 г.) – 262 570 чел., общий оборот – 5540 млрд вон [20, 21]			
Федерация рабочих кооперативов (KFWC)	По данным на март 2019 г.: количество членов-кооперативов – 18; количество сотрудников – 2250 чел., общий оборот – 1144,0 млрд вон [22]			
Федерация университетских кооперативов (KUCF)	Количество членов учебных заведений – 35 университетов страны. Количество кооперативов – 210, количество членов – 1 300 000 чел. [23]			
Национальная федерация рыбохозяйственных кооперативов [NFFC]	По данным 2018 г.: количество членов – 275 689 чел., общий оборот – 80 997 млн вон [24]			
Национальная федерация лесохозяйственных кооперативов [NFCF]	Количество членов (по данным апреля 2019 г.) – 1229 кооперативов [25]; общий оборот (по данным 2018 г.) – 244 033 млн вон [26]			
Национальная федерация кредитных союзов Кореи [NACUFOK]	Показатель	2015 г. [27]	2016 г. [27]	2017 г. [27]
	количество кооперативов	920	910	904
	количество филиалов	735	751	762
	количество членов, тыс чел.	5752	5801	5967
	активы, трлн вон	65,8	73,7	82,1
	чистая прибыль, млн вон	235 005	228 186	334 579
Федерация общинных кредитных кооперативов [KFCCC]	Основные направления деятельности – кредитный и кооперативный страховой бизнес. Правовая основа деятельности – Закон «О кооперативном кредитовании общин» (декабрь 1982 г. №3622). По данным 2017 г.: количество членов частных лиц – 15,7 млн, независимых местных кооперативов – 1560 [28]. Общие активы, млрд вон: 2016 г. – 50971; 2017 г. – 50891. Чистый доход, млрд вон: 2016 г. – 311; 2017 г. – 244 [29]			
Национальная федерация сельскохозяйственных кооперативов [NACF]	Количество членов – 2,4 млн фермеров, 1187 региональных кооперативов [30]. Общий оборот, млрд $: 2015 г. – 33,94; 2016 г. – 36,45 [31]			

Примечание: составлено авторами с использованием источников [18–31].

Деятельность кооперативов контролируется в рамках законов «О содействии социальному предпринимательству» (*The Social Enterprises Promotion Act*, 2007 г.), закона «О кооперативах» (*The Cooperative Basic Act*, 2012 г.), и актов для отдельных видов кооперативов и их объединений (*Nonghyup Act* (1967 г.), *SME Cooperatives Act* (1961 г.), *NFFC Act* (1962 г.), *Consumer Life Cooperatives Act* (1999 г.) и др.). В соответствии с законом *The Cooperative Basic Act* (2012 г.) кооперативы рассматриваются как коммерческие структуры, а социальные кооперативы – как некоммерческие структуры [15].

В ***кооперативном секторе Китайской Народной Республики***, являющегося негосударственным, представлены разные типы кооперативов. Проводимое центральным правительством реформирование кооперативной системы, направлено на активизацию кооперативов страны и включает в себя создание платформ электронной торговли, позволяющих не только обеспечить финансирование, но и улучшить связь фермеров-членов кооперативов с клиентами [32].

При этом фермерам будет разрешено в соответствии с новой экспериментальной схемой превращать свои права землепользования, как коллективной формы собственности, в доли в сельскохозяйственных предприятиях или кооперативах [33]. Для поддержки кооперативов в целях повышения их конкурентоспособности на рынке и способности противостоять рискам в 2017 г. было инвестировано 4,8 млрд юаней [34].

Фермерские кооперативы, членство в которых осуществляется на добровольных началах и при государственной поддержке, играют незаменимую роль в процессе увеличения доходов фермеров и современного сельского хозяйства. В 2017 г. национальные кооперативы получили операционный доход в размере 589 млрд юаней, предоставив своим членам на операционные услуги 1,17 трлн юаней. На конец сентября 2018 г. было зарегистрировано 2,138 млн фермерских кооператива. Число принятых членов составило 118,61 млн чел. [35].

Правительство КНР постоянно проводит лояльную налоговую политику в отношении сельскохозяйственных товаропроизводителей, в том числе, являющихся членами кооперативных организаций. Так, например, с 2006 г. китайские крестьяне больше не платят сельскохозяйственный налог, а также освобождены от налогового бремя на особые виды сельскохозяйственной продукции и на забой скота. На сельскохозяйственную продукцию, произведенную и самостоятельно реализуемую фермерами, не начисляется и НДС. Полное освобождение от налога на прибыль установлено для предприятий, осуществляющих выращивание или выведение новых сортов тех или иных сельскохозяйственных культур, осуществляющих морское рыболовство, разведение скота и домашней птицы, а также специализирующихся на первичной обработке полученной продукции. Тем не менее, уплачиваются налоги за пользование пахотными угодьями, на прирост стоимости земли (по прогрессивной шкале от 30 до 60 %), налог на животноводство (содержание и разведение скота), социальные выплаты (дают право пользоваться государственной системой социального страхования), не установлена льготная ставка подоходного налога [36].

К 2020 г. в соответствии с планом работ по экологическому развитию и борьбе с бедностью планируется создать 12 тыс. кооперативов, которые дадут в общей сложности 500 тыс. рабочих мест в сфере различных экологических проектов и охраны окружающей среды [37].

Кредиты на развитие сельского хозяйства в Китае предоставляют главным образом сельскохозяйственные кредитные кооперативы, более 80 % капитала которых, составляют депозиты крестьян со специальным высоким процентом. С 2001 г. эти кооперативы в рамках проводимой реформы кредитных кооперативов преобразуются в сельскохозяйственные коммерческие банки, функционирующие в дальнейшем в соответствии с законом «О коммерческих банках» [38].

В соответствии с Положением «О страховании вкладов», вступившим в действие в 2015 г., сельские кооперативные банки и сельскохозяйственные кредитные кооперативы должны обеспечивать страхование вкладов (максимальный страховой лимит составляет 500 тыс. юаней) [39].

По состоянию на конец декабря 2018 г. из общего числа банковских учреждений в Китае (4588), сельских кооперативных банков насчитывалось 30, сельских кредитных кооперативов – 812 [38]. Общий объем активов сельских кредитных кооперативов в 2017 г. составил 1201,7 млрд юаней [40].

Ведущую роль в создании рыночной системы, развитии современного товарного обращения и обобществленного обслуживания в аграрных регионах страны играют снабженческо-сбытовые кооперативы, напрямую связанные с сельским населением [41]. Во второй половине 2016 г. таких кооперативов было образовано около 2 тыс., а в целом их насчитывается 172 тыс. [42]. Общий объем продаж снабженческо-сбытовых кооперативов достиг в 2018 г. 589,59 млрд юаней, увеличившись на 8,7% в годовом исчислении. Среди них величина продаж отдельных категорий составила (в млрд юаней): материалов сельскохозяйственного производства – 919,19, сельскохозяйственной продукции – 2105,41, розничные продажи потребительских товаров – 1914,27, возобновляемых ресурсов – 298,93. Годовой оборот финансовых услуг составил 97,05 млрд юаней [43, 44].

В конце 2018 г. насчитывалось 2783 местных снабженческо-сбытовых кооперативов, численность персонала в которых составила 51 тыс. чел. [44]. К 2018 г. за счет усилий снабженческо-сбытовых кооперативов при реализации внутригосударственных стратегий «Интернет Плюс» и «Интернет вещей» в рамках проекта «Один пояс–один путь» создано 1571 предприятие электронной коммерции. Общий объем продаж всей системы в 2018 г. составил 5,9 трлн юаней, прибыль – 46,8 млрд юаней, общие активы – 1,6 трлн юаней [45].

Важную роль в народном хозяйстве страны играют ремесленные и рыболовные кооперативы. Ремесленные кооперативы, например, реализуют уникальные изделия знаменитых дизайнеров и мастериц из отдаленных регионов Китая [46].

За счет флотилии судов членов рыболовных кооперативов сформировано Морское ополчение, готовое в случае внешнего государственного конфликта прийти на помощь военным [47].

Кроме агропромышленного комплекса, сферы возобновляемых ресурсов и электронной торговли, кооперативы стремительно развиваются в области доверительной собственности на землю и других инновационных отраслях [42].

К числу крупных кооперативных организаций страны относятся *All China Federation of Supply and Marketing Cooperatives* (*ACFSMC*), *All China Federation of Handicraft & Industrial Coops* (*ACFHIC*) и *International Committee for the Promotion of Chinese Industrial Co-operatives* (*ICCIC*) [48].

С октября 2017 г., согласно постановлению Государственного совета КНР, любая предпринимательская деятельность, в том числе и деятельность кооперативов, должна быть в обязательном порядке зарегистрирована в органах торгово-промышленной администрации [49].

Заключение

Отличительной особенностью современного развития кооперативного сектора в Японии, КНР и республике Южная Корея является всесторонний охват практически всех отраслей хозяйства и стабильная государственная поддержка посредством различных законодательных и экономических мер (налоговые льготы, субсидии и др.). Доминирующими в Японии по количеству являются потребительские кооперативы, а по объемам деятельности – сельскохозяйственные, в КНР преобладают сельскохозяйственные крестьянские и снабженческо-сбытовые кооперативы, в Корее – сельскохозяйственные. В Японии и Корее между кооперативами и местными сельскохозяйственными товаропроизводителями установлено тесное взаимовыгодное сотрудничество. В последние десятилетия Правительством КНР планомерно проводится реформирование кооперативной системы в рамках глобального национального проекта «Один пояс-один путь». Посредством создания онлайн платформ электронной торговли и современной логистической системы, охватывающих даже самые отдаленные сельские районы, станет возможным объединить все кооперативы в единую сеть и тем самым максимально облегчить им выход на международный рынок.

Библиографический список

1. ЮНЕСКО с признание към кооперативната идея. КООП Новини от Европа и света // Централен кооперативен съюз. България. Декември 2016 [Электронный ресурс]. URL: https://www.cks.bg/bg/international-activitie/e-newsletter/ (дата обращения 18.02. 2018).

2. Types of Coops in Japan (日本における協同組合の種類). URL: https://www.nochuri.co.jp/tokei/2018/chart12.pdf (дата обращения 11.04.2019).

3. Современное состояние кооперативного движения в Японии (日本の協同組合運動の現状) [Электронный ресурс]. URL: https://www.japan.coop/wp/wp-content/uploads/2018/06/180628_05.pdf (дата обращения 13.03.2019).

4. Маркарьян С.Б. Сельскохозяйственная кооперация Японии (проблемы и перспективы) // Ежегодник Япония. 2007. №36. С. 131–147.

5. Number of Fisheries Coops and their Feds. by their Engaging Business (漁業協同組合、同連合会事業別組織状況) [Электронный ресурс]. URL: https://www.nochuri.co.jp/tokei/2018/06_01.pdf (дата обращения 12.04.2019).

6. Number of Forestry Coops and their Feds. by their Engaging Business (森林組合、同連合会事業別組織状況) [Электронный ресурс]. URL: https://www.nochuri.co.jp/tokei/2018/10_01.pdf (дата обращения 10.04.2019).

7. Profile of ZENROSAI [Электронный ресурс]. URL: https://www.zenrosai.coop/english/english.html#index02 (дата обращения 09.04.2019).

8. Singh, V., Amano, H. The Present Status of Consumer Co-operatives in Asia and the Pacific: 2012. International Co-operative Alliance Asia and Pacific. Committee on Consumer Cooperation for Asia and the Kobe, 2012 [Электронный ресурс]. URL: http://jccu.coop/eng/public/asia_2012.php (дата обращения 10.12.2017).

9. Financial Statements [Электронный ресурс]. URL: https://www.nochubank.or.jp/en/ir/annual_report/pdf/ar_2018_07.pdf (дата обращения 12.04.2019).

10. Financial Information [Электронный ресурс]. URL: http://www.shinkin-central-bank.jp/e/financial/index.html (дата обращения 09.03.2019).).

11. Financial Highlights [Электронный ресурс]. URL: https://www.shokochukin.co.jp/english/report/2018/pdf/ar18_4.pdf (дата обращения 15.03.2019).

12. Structure of Small Business Associations. URL: https://www.chuokai.or.jp/en/sba/sba.htm (дата обращения 08.03.2019).

13. Бизнес отчет за 2017 год (平成 29 年度 （平成 29 年 4 月 1 日から平成 30 年 3 月 31 日まで）. 業務報告書) [Электронный ресурс]. URL: https://www.japan.coop/about/pdf/180723_report.pdf (дата обращения 05.03.2019).

14. ICA-AP 2017 Annual Activities Report. ICA-AP Newsletter-April 2018. Attach News Letter: ICA-AP Newsletter. April2018. ica. 2018-09-13 12:14 [Электронный ресурс]. URL: http://www.ica-ap.coop/search/node/april%202018/ (дата обращения 18.02.2019).

15. Eun Ae Lee & Young-Sik Kim. Social Economy and Public Policy Development: A South Korean, 2013. 35 p. [Электронный ресурс]. URL: http://reliess.org/centredoc/upload/SocialEconomy_KoreanCaseStudy_FinalRevision_201309_.pdf (дата обращения 11.11.2017).

16. Jang J. The emergence of freelancer cooperatives in South Korea. Annals of Public and Cooperative Economics, 2017. №88. P. 75–89. DOI: 10.1111/apce.12143.

17. Lake A., Leviten-Reid C. Conventional Consumer Cooperatives and Local Foods: A Case Study from Cape Breton, Canada. Journal of entrrepreneurial and organizational diversity, 2015. vol. 4. №1, P. 11–27.

18. Союз потребительских кооперативов (DCCU). Текущая ситуация (현황) [Электронный ресурс]. URL: http://dure-coop.or.kr/bbs/board.php?bo_table=B04 (дата обращения 11.04.2019).

19. Dure consumers cooperative union (DCCU). URL: http://ica-ap.coop/AboutUs/dure-consumers-cooperative-union-dccu (дата обращения 15.03.2019).

20. Icoop Net [Электронный ресурс]. URL: http://icoop.coop/?page_id=7960499&ckattempt=1 (дата обращения 15.03.2019).

21. Годовой отчет за 2017 г. (아이쿱넷 2017년 연차보고서 함께 만드는 미래, iCOOP) [Электронный ресурс]. URL: http://icoop.coop/?page_id=7966375 (дата обращения 15.03.2019).

22. Федерация рабочих кооперативов (KFWC). Текущий статус (현황) [Электронный ресурс]. URL: http://www.kfwc.or.kr/ (дата обращения 15.03.2019).

23. Основные члены: текущая информация. (대학생협 현황) [Электронный ресурс]. URL: http://univcoop.or.kr/intro/current (дата обращения 15.03.2019).

24. Business Volume. URL: http://www.suhyup-en.com/eng/information/Volume.html (дата обращения 12.03.2019).

25. Информация о кооперативах-членах (회원조합 제재공시) [Электронный ресурс]. URL: https://www.nfcf.or.kr/forest/user.tdf?a=user.board.BoardApp&c=2001&board_id=GPB_RESTRAIN&mc=KOR_INTRO_RST (дата обращения 15.03.2019).;

26. Финансовые показатели деятельности (사업성과) [Электронный ресурс]. URL: https://www.nfcf.or.kr/forest/user.tdf?a=common.HtmlApp&c=6001&page=/kor/intro/Manage01.html&mc=KOR_INTRO_ANC01 (дата обращения 17.03.2019).

27. 2017 Credit union statistics (2017 신협통계) [Электронный ресурс]. URL: http://research.cu.co.kr/CRSN050000.do?pageNo=1&pageGNo=0&pgm_code=MR020120 (дата обращения 02.04.2019).

28. Korean federation of community credit cooperatives (KFCC) [Электронный ресурс]. URL: http://ica-ap.coop/AboutUs/korean-federation-community-credit-cooperatives-kfccc (дата обращения 07.03.2019).
29. Financial Highlights [Электронный ресурс]. URL: https://www.kfcc.co.kr/english/kfcc/kfcc0300.do (дата обращения 14.03.2019).
30. National agricultural cooperative federation [NACF] [Электронный ресурс]. URL: http://ica-ap.coop/AboutUs/national-agricultural-cooperative-federation-nacf (дата обращения 15.04.2019).
31. The 2018 world cooperative monitor. Exploring the cooperative economy [Электронный ресурс]. URL: https://www.ica.coop/en/media/library/research-and-reviews/world-cooperative-monitor-2018-edition (дата обращения 11.03.2019).
32. China Agricultural Cooperatives and E-Commerce. URL: http://www.ica-ap.coop/icanews/travels-president (дата обращения 28.12.2018).
33. China to reform agriculture supply and marketing co-ops [Электронный ресурс]. URL: https://www.ica.coop/en/media/news/china-reform-agriculture-supply-and-marketing-co-ops (дата обращения 19.11.2018).
34. Количество фермерских кооперативов в стране превышает 1,93 млн. Источник: информационное агентство Синьхуа, 2017-09-04. (全国农民专业合作社数量达193万多家 作者：董峻、洪伟杰 来源：新华社 2017-09-04 日期) [Электронный ресурс]. URL: http://www.ccfc.zju.edu.cn/Scn/NewsDetail?newsId=21933&catalogId=338 (дата обращения 09.03.2019).
35. Kong Xiangzhi: Judging true and false cooperatives cannot «ontology». Author: Kong Xiangzhi. Source: Farmer's Daily. Date: 2018-12-11 (孔祥智 ：判断真假合作社不能“本本主义” 作者：孔祥智 来源：农民日报 日期：2018-12-11 [Электронный ресурс]. URL: http://www.ccfc.zju.edu.cn/Scn/NewsDetail?newsId=21986&catalogId=332 (дата обращения 19.03.2019).
36. Шкарупа Е.А., Митрофанова И.В. Компаративный анализ зарубежного опыта налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. Т. 7, №3В. С. 339–352.
37. В Китае обнародован План работ по экологическому развитию и борьбе с бедностью. Международное радио Китая. Опубликовано: 2018-01-25 17:24:33 [Электронный ресурс]. URL: http://russian.cri.cn/news/homeList/380/20180125/82809.html (дата обращения 22.02.2019).
38. На конец декабря 2018 г. число китайских банковских учреждений достигло 4588 из общего числа финансовых учреждений (22,86 млн). Автор: Лин Ху: ежедневные экономические новости. Время выхода: 2019-02-18. (2018年末银行业金融机构4588家 营业网点总数22.86万个 原作者: 胡琳 来自: 每日经济新闻 丨 发布时间: 2019-2-18) [Электронный ресурс]. URL: https://news.p2peye.com/article-535279-1.html (дата обращения 10.04.2019).
39. В Китае обнародовано Положение «О страховании вкладов». Опубликовано: 01/04/2015 [Электронный ресурс]. URL: http://russian.people.com.cn/n/2015/0401/c31518-8872102.html (дата обращения 12.02.2019).
40. Активы и пассивы Китая: сельские кредитные кооперативы (中国 资产负债: 农村信用社. 中国) [Электронный ресурс]. URL: https://www.ceicdata.com/zh-hans/china/balance-sheet-rural-credit-cooperative (дата обращения 11.04.2019).
41. Вице-премьер Госсовета КНР подчеркнул важность реформы в сфере снабженческо-сбытовых кооперативов на селе [Электронный ресурс]. URL: http://russian.news.cn/2018-01/13/c_136891766.htm (дата обращения 06.03.2019).
42. Объем продаж сбытовых кооперативов в КНР вырос на 14,4%. Опубликовано: 19.07.2017 06:00 [Электронный ресурс]. URL: http://www.chinapro.ru/rubrics/1/15915/ (дата обращения 16.03.2019).
43. Ян Цзяньпин: Усилить политическое руководство, чтобы позволить большему количеству предприятий проникать на огромный сельский рынок. Автор: Юлуна Ван Ен Е Цзы. Источник: кооперация Китая. Время выхода: 12 марта 2019 года.. (杨建平：加强政策引导 让更多企业深入农村广阔市场. 作者：于璐娜 王勇 叶梓 来源：中华合作时报 发布时间：2019年03月12日) [Электронный ресурс]. URL: http://www.chinacoop.gov.cn/HTML/2019/03/12/150264.html (дата обращения 16.02.2019).
44. Статистический бюллетень об основных положениях национальной системы снабженческо-сбытовых кооперативов за 2018 г. Опубликовано: 25 января 2019 г. (全国供销合作社系统2018年基本情况统计公报. 作者： 来源： 发布时间：2019年01月25日) [Электронный ресурс]. URL: http://www.chinacoop.gov.cn/Print.aspx?id=148325 (дата обращения 26.02.2019).
45. Объем продаж системы снабженческо-сбытовых кооперативов Китая достиг в 2018 г. 5,9 трлн юаней (中国供销合作社系统2018年实现销售总额5.9万亿元) [Электронный ресурс]. URL: https://baijiahao.baidu.com/s?id=1622700793531360655&wfr=spider&for=pc (дата обращения 15.02.2019).
46. Ремесленные кооперативы объединили вышивальщиц в провинции Цинхай. Опубликовано: 22 июля 2017 [Электронный ресурс]. URL: https://news.rambler.ru/asia/37462186/?utm_content=rnews&utm_medium=read_more&utm_source=copylink (дата обращения 13.01.2019).
47. Морское ополчение Китая. Как КНР планирует вести «народную войну на море». URL: https://lenta.ru/articles/2015/04/06/chinaboats/ (дата обращения 10.02.2019).
48. Cooperative Directory [Электронный ресурс]. URL: http://ica-ap.coop/coop-search-by-country-only?field_country_value=CN (дата обращения 25.02.2019).
49. В Китае изменились правила привлечения к ответственности за незаконную предпринимательскую деятельность [Электронный ресурс]. URL: https://cnlegal.ru/china_economic_law/illegal_business_activities/ (дата обращения 22.09.2018).

УДК 338.32

Е. Е. Дородных
ФГБУ «33 Центральный научно-исследовательский испытательный институт» Министерства обороны Российской Федерации, Вольск-18, e-mail: dorodnykh_elena@mail.ru

Р. А. Князьнеделин
ФГБУ «33 Центральный научно-исследовательский испытательный институт» Министерства обороны Российской Федерации, Вольск-18, e-mail: radislav@yandex.ru

А. Х. Курбанов
ФГКВОУ ВО «Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А. В. Хрулёва», Санкт-Петербург, e-mail: kurbanov-83@yandex.ru

МЕТОДИЧЕСКАЯ БАЗА ДИАГНОСТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Ключевые слова: диагностика производственных процессов, управление производством, оборонно-промышленный комплекс.

Организация производственных процессов на предприятиях российской промышленности в современных условиях зависит от многих факторов. В первую очередь речь идет об отраслевой принадлежности предприятия, специфики, объемах и видах производимой продукции. Одной из задач производства является поиск направлений повышения его эффективности. В основе решения данной задачи, как правило, лежат результаты работы по диагностике производства, проведенной различными методами (статистический анализ, факторный анализ, методы математического программирования, экспертный метод и др.). Диагностика управления производственными процессами позволяет не только определить их соответствие нормативным требованиям (плановым показателям), но и своевременно выявить возможные отклонения фактических показателей от заданных, в том числе с помощью построения прогнозных моделей. Особое значение диагностика производственных процессов приобретает на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. Однако данная сфера имеет определённую специфику (ограничения по предоставлению информации, как между предприятиями (предприятиями и внешней средой), так и внутри самого производства), которую необходимо учитывать при организации методического обеспечения и проведении диагностических мероприятий. В работе рассмотрены основные аспекты методического сопровождения диагностики управления производственными процессами на предприятиях отечественного оборонно-промышленного комплекса – раскрыты принципы диагностики, этапы и структура методического инструментария проведения диагностического исследования.

E. E. Dorodnykh
Federal State Budgetary Institution «33 Central Research Testing Institute» of the Ministry of Defense of the Russian Federation, Volsk-18, e-mail: dorodnykh_elena@mail.ru

R. A. Knyaznedelin
Federal State Budgetary Institution «33 Central Research Testing Institute» of the Ministry of Defense of the Russian Federation, Volsk-18, e-mail: radislav@yandex.ru

A. Kh. Kurbanov
Military Academy of Logistics to them. Army General A. V. Khruleva, St. Petersburg, e-mail: kurbanov-83@yandex.ru

METHODICAL BASE OF DIAGNOSTICS MANAGEMENT OF INDUSTRIAL PROCESSES AT THE ENTERPRISES OF THE DEFENSE INDUSTRIAL COMPLEX

Keywords: diagnostics of production processes, production management, defense industry complex.

The organization of production processes in enterprises of the Russian industry in modern conditions depends on many factors. First of all, we are talking about industry affiliation, specificity, volumes and types of products produced. One of the objectives of the organization of industrial activity is the search for ways to improve its efficiency. The solution to this problem, as a rule, is based on the results of work on the diagnosis of production carried out by various methods (statistical analysis, factor analysis, methods of mathematical programming, expert method etc.). The diagnostics of the management of production processes allows not only to determine their compliance with regulatory requirements (planned targets), but also to promptly identify possible deviations of actual indicators from those set, including through the construction of predictive models. Of particular importance is the diagnosis of production processes at the enterprises of the military-industrial complex. However, this area has certain specificity (restrictions on the provision of information, both between enterprises (enterprises and the external environment) and within the enterprise itself), which must be taken into account when organizing methodological support and conducting diagnostic activities. The paper discusses the main aspects of the methodological support of diagnostics of the management of production processes at the enterprises of the national defense-industrial complex – the principles of diagnostics, the stages and structure of the methodological tools for conducting a diagnostic study are disclosed.

Введение

Снижение спроса на промышленную продукцию, сокращение товарооборота и объемов производства, связанное с падением реальных доходов населения, снижение доступности финансово-кредитных ресурсов, отток внешних инвестиций, введение санкций, нестабильная внешнеполитическая обстановка – все это отрицательно сказывается на перспективах развития производственно-технологической базы российской промышленности, в целом, и предприятий отечественно оборонно-промышленного комплекса (ОПК), в частности [20]. В этих условиях поиск направлений повышения эффективности их деятельности является важной задачей [4, 5, 16, 17, 19, 22].

Диагностика управления производственными процессами на промышленных предприятиях представляет собой комплекс мероприятий, направленных на выявление, мониторинг и анализ параметров процессов протекающих на различных объектах производственной системы с целью повышения их эффективности в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе [8]. Проведение диагностических процедур, как правило, требует больших затрат финансовых, временных и организационных ресурсов. Особое внимание должно уделяться методическому обеспечению проведения диагностики. Неправильно выбранный инструментарий, низкая квалификация специалистов (при этом надо отметить, что рабочая группа должна включать в себя не только ведущих сотрудников предприятия, но и внешних консультантов, обладающих высоким уровнем компетенции) задействованных в диагностике, могут существенным образом повлиять на её результативность.

Цель исследования. Формирование структуры методического обеспечения диагностики управления производственными процессами на предприятиях отечественного ОПК, включающего в себя: принципы диагностики, этапы и методический инструментарий проведения диагностического исследования.

Материал и методы исследования. Исследование основывается на использовании общенаучных методов анализа и синтеза.

Результаты исследования и их обсуждение

Проведение диагностического исследования управления производственными процессами на предприятиях ОПК представляется в настоящее время одной из важнейших задач, связанных с реализацией возможностей их стратегического развития.

Если обратиться к классическому подходу к решению проблем повышения эффективности предприятий, то он может включать в себя несколько этапов (рис. 1).

Работа, как правило, начинается со сбора и анализа информации о существующих проблемах предприятия (разумеется, проблемы имеются у всех предприятий, степень их проявления, при этом, может быть различной), а заканчивается внедрением принятой концепции развития и мониторингом показателей эффективности. По сути, и в том и другом случае на двух важнейших этапах мы имеем дело с процессом диагностики. Разумно предположить, что неправильно проведенная диагностика на начальном этапе может с высокой вероятностью привести к неверной формулировке целей и задач преобразования предприятия, искажению структуры вариантов развития производства и проблемам при согласовании интересов задействованных организаций. Всё это, в конечном счете, при неблагоприятном сценарии, может поставить под вопрос существование организации. Поэтому методическому инструментарию диагностики управления производственными процессами предприятий необходимо уделять особое внимание.

По нашему мнению, в основу данного методического инструментария должны быть заложены принципы проведения диагностического исследования. Наряду с общеизвестными принципами (в первую очередь речь идет о научности, системности, комплексности, динамичности, регулярности, гибкости и др.) [8, 22], особую роль для ОПК приобретают и частные – принцип действенности, принцип разумной достаточности и принцип обеспечения информационной безопасности. Разумеется, основополагающим принципом является принцип научности, поскольку диагностическое исследование промышленного предприятия, представляющего собой весьма сложную систему, должно носить научный характер (рис. 2).

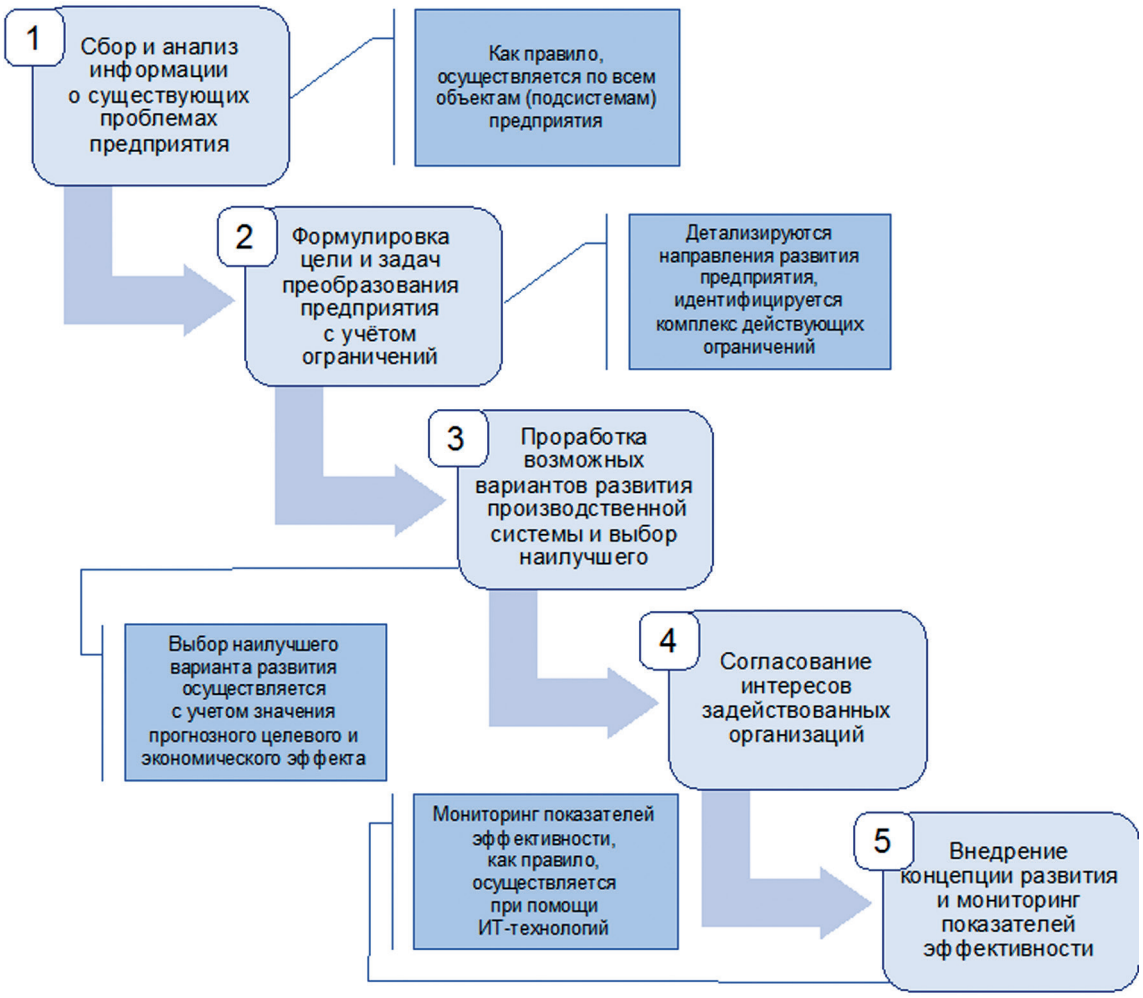


Рис. 1. Возможные этапы решения проблем повышения эффективности предприятия. Источник: разработано Е.Е. Дородных и А.Х. Курбановым

Общеизвестные принципы диагностического исследования управления производственными процессами на предприятиях вряд ли нуждаются в комментариях. Они с достаточной полнотой описаны в специальной литературе [2, 8, 13, 26 и др.]. Их проявления, применительно к предприятиям ОПК, по нашему мнению, не будут иметь существенных специфических особенностей. По частным принципам можно дать некоторые пояснения. Так, например, если говорить о *принципе действенности*, то его суть будет состоять в возможности активного влияния проводимых мероприятий на предприятие ОПК. В некоторых случаях складывается парадоксальная ситуация – всем (речь в первую очередь идет и стейкхолдерах и органах государственного управления) известно о проблемах, но никто не предпринимает шагов, направленных на её устранение. Причинами могут быть, как инертность управленческого аппарата, так и факторы бюрократического характера. В отдельных случаях отмечается недостаточность ресурсной поддержки. Очевидно, что если заведомо известно о подобном сценарии развития событий, то и смысла в проведении диагностического исследования нет.

Что касается *принципа разумной достаточности*, то он во многом носит прикладной характер и в некоторой степени связан с *принципом обеспечения информационной безопасности*. Проявляется он в следующем – для целей диагностики необходимо использовать только те показатели, которые действительном могут служить информационной базой для разработки вариантов управленческих решений.

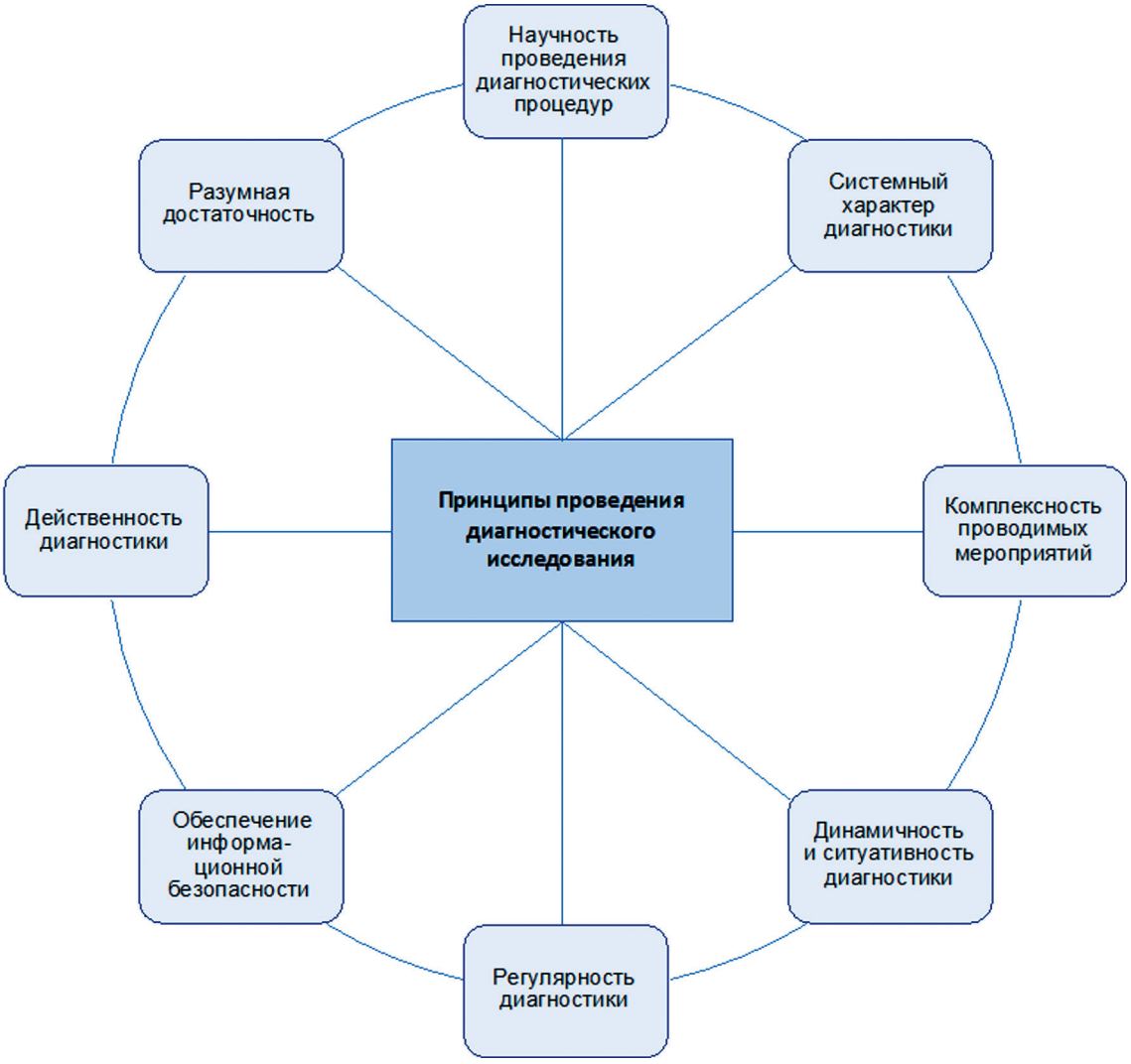


Рис. 2. Принципы проведения диагностического исследования управления производственными процессами на предприятиях ОПК. Источник: разработано Е.Е. Дородных и Р.А. Князьнеделиным на основе анализа работ В.А. Бычкова, А.В. Кладова, Е.С. Поповой и др. [8, 25], а также результатов собственных исследований [14, 15]

Принцип *обеспечения информационной безопасности*, в свою очередь, предполагает недопущение распространение информации о технических характеристиках и объемах продукции, производимой и поставляемой по государственному оборонному заказу (ГОЗ), производственных мощностях предприятий и их возможностях, логистическому обеспечению производственного процесса и др. Разумеется, степень обеспечения информационной безопасности может быть различной, но данный принцип применим ко всем предприятиям отечественного ОПК.

Частные принципы, в совокупности с общеизвестными, формируют основу методического инструментария проведения диагностического исследования управления производственными процессами на предприятиях ОПК. Имея набор принципов, можно сформировать не только структуру методического инструментария, но и раскрыть особенности его применения.

Однако прежде чем приступить к рассмотрению структуры данного инструментария необходимо отметить, что в силу тесного переплетения со всеми сферами жизнедеятельности государства отечественный ОПК представляет собой сложную слабо структурируемую систему, которая обладает специфическими свойствами (уникальность,

трудная формализуемость, неопределенность, невозможность полного описания, динамичность и и ряд других). В свою очередь среда, в которой функционирует ОПК, меняется очень стремительно, а возникающие ситуации практически не поддаются прогнозированию и не имеют аналогов в прошлом [29]. В этих условиях методы, применяемые для проведения диагностических исследований производственных процессов на предприятиях ОПК должны позволять: производить учёт разнородных факторов, определяющих функционирование ОПК; исследовать предприятия в условиях дефицита информации о процессах, влияющих на их развитие; получать наглядные, обозримые и «информативные» результаты [Хрусталев]. Особое внимание должно уделяться защите информации, составляющей государственную или коммерческую тайну.

Анализ специальной литературы [1, 2, 3, 8, 13, 26, 30 и др.], позволяет выделить основные методы проведения диагностических исследований, применяемые производственными предприятиями в современных условиях. Прежде всего, речь идет об экспертном методе, методе статистического анализа, методе факторного анализа, методах математического программирования и экономико-математического моделирования. При этом следует отметить тот факт, что в последнее время всё больше внимания со стороны крупнейших мировых вендоров уделяется вопросам цифровизации производственных процессов, в том числе и тех, которые подлежат диагностике с целью повышения их эффективности [3, 7, 9, 11, 18, 23, 24, 27, 28]. В нашей стране на фоне неблагоприятной рыночной конъюнктуры в интересах сохранения рентабельности и конкурентоспособности многим компаниям также приходится инвестировать в новые технологии. И несмотря на то, что, в основном, речь идет о сетевом ритейле и нефтегазовой отрасли [23], предприятиям ОПК также придется последовать их примеру. ОПК является, по сути, относительно самостоятельной системой, но его функционирование невозможно без наличия тесных межсистемных взаимосвязей с национальной экономикой, военной организацией и предприятиями экономического комплекса страны, которые не в входят в его состав [29]. Таким образом, к методическому инструментарию (таблица) следует добавить метод цифровой диагностики, позволяющий не только собирать и обрабатывать информацию в реальном масштабе времени (в том числе и удаленно), но и строить прогнозные модели развития событий в зависимости от воздействия на производственный процесс различных факторов (геополитическая нестабильность, состояние социально-экономической среды, снижение объемов ГОЗ и т. д.). При этом можно ожидать снижения степени участия персонала предприятия в процессе диагностики в рамках перехода к концепции безлюдного производства [21].

Представленный комплекс приемов и методов диагностики может быть использован предприятиями ОПК как в совокупности, так и отдельно. По нашему мнению, при задействовании всего арсенала данного методического инструментария, возможно не только осуществить идентификацию возможных проблем, связанных с функционированием производственного предприятия и устранить их негативное воздействие, но и выработать наиболее приемлемое управленческое решение, направленное на развитие организации в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Этапы проведения диагностики производственных систем, как правило, имеют, типовую структуру [8, 13] и специфика предприятий ОПК, на наш взгляд, не требует их существенной трансформации.

Результатами диагностики может быть:

– повышение эффективности взаимодействия предприятия ОПК с поставщиками сырья, материалов и полуфабрикатов (возможна полная трансформация логистических процессов);

– внедрение средств автоматизации на отдельных участках или на предприятии в целом;

– реинжиниринг производственных процессов;

– рост производительности предприятия и качества производимой продукции;

– повышение качества (в том числе за счёт гибкости и адаптивности) функционирования системы управления производством;

– сокращение времени запуска нового продукта;

– оптимизация производственного цикла и др.

Состав методического инструментария проведения диагностического исследования управления производственными процессами на предприятии ОПК

№ п/п	Наименование метода	Содержание и особенности применения
1	Метод статистического анализа	Предназначен для идентификации характера и особенностей взаимодействия явлений, характеризующимся значительным набором различных свойств. В ходе практического использования метод основываются на результатах измерения компонент многомерного признака для каждого объекта из исследуемой совокупности. Выводы статистического анализа составляют существенный компонент системы поддержки принятия стратегических решений
2	Методы математического программирования	Наиболее разработанным и широко применяемым разделом математического программирования является линейное программирование, целью которого служит отыскивание оптимума (max, min) заданной линейной функции при наличии ограничений в виде линейных уравнений или неравенств. Применяются данные методы для оптимизации производственной программы предприятий, оптимального размещения и концентрации производства продукции военного назначения, управления производственными запасами и др.
3	Методы экономико-математического моделирования	Экономико-математические модели предназначены для определения специфических особенностей функционирования предприятий ОПК и прогнозирования их будущего поведения при изменении определенных параметров (например, снижения ГОЗ или проведения политики импортозамещения). В настоящее время методы экономико-математического моделирования, как правило, используются в процессах контроллинга, управления инновациями и инвестициями, при проведении маркетинговых исследований, управлении материальными ресурсами и при решении других задач
4	Метод факторного анализа	Представляет собой комплексное и системное изучение и измерение факторов на величину результативных показателей (результаты управления производственными процессами на предприятиях ОПК). Различают два типа факторного анализа – детерминированный (функциональный) и стохастический (вероятностный). Крайне важно при проведении расчетов правильно отобрать факторы, которые действительно оказывают влияние на результат деятельности предприятия ОПК
5	Метод экспертных оценок	Представляет собой способ диагностики состояние предприятия ОПК путем привлечения экспертов – специалистов, имеющих опыт в определенной сфере деятельности. Используется, как в случае отсутствия возможности формализованного (математического) описания предприятия, так и при отсутствии необходимых статистических данных. Как правило, могут быть эффективны в случае неопределённости внешней среды функционирования оцениваемого предприятия, когда формальные модели не позволяют осуществить решение проблемы
6	Метод цифровой диагностики	Автоматический мониторинг протекания производственного процесса с использованием специальных датчиков для сбора информации, приемо-передающих устройств, программного обеспечения, координирующего производственную деятельность и т. д.

Источник: составлено Е.Е. Дородных на основе анализа работ В.Ф. Беккер, В.А. Бычкова, А.В. Кладова, В.Л. Гладышевского, А.В. Швыркова [6, 8, 10], а также результатов собственных исследований.

Однако для достижения указанных результатов (они могу проявиться, как в совокупности, так и по отдельности) необходимо соблюдение, как минимум, трёх условий. Первое – диагностика должна осуществляться при помощи эффективных методов и подходов, которые должны постоянно совершенствоваться и учитывать специфику деятельности предприятия. Второе – результаты диагностики сами по себе не принесут никакого эффекта, если останутся предложениями, не нашедшими реализации. Современные условия характеризуются высоким уровнем нестабильности (если обратиться к шкале И. Ансоффа это становится очевидно [1, 30]), ростом конкурентной борьбы, повышением стоимости и сокращением доступности ресурсов, востребованных промышленными предприятиями, и другими факторами. Следовательно, и решения должны приниматься в разумные сроки. Промедление весьма пагубно скажется на компании.

Особенно если речь идет о тех направлениях трансформации, которые могут дать существенные конкурентные преимущества. И, наконец, третье, практически любая трансформация требует ресурсов (финансовых, людских, материальных, информационных и др.). И здесь возникает ещё одна проблема. Если предприятие обладает высоким уровнем кооперации и при изготовлении готовой продукции в его производственную систему встроены множество участников кооперационных связей (что типично для современной экономики, функционирующей в форме не отдельных фирм, а цепочек создания стоимости [12, 16]), то, с высокой долей вероятности, следует говорить о необходимости проведения изменений (на основе рекомендаций по результатам диагностики) и у них. В противном случае цель, состоящая в повышении эффективности, не только не будет достигнута, но и компания может понести существенные потери.

Выводы

Подводя итог, можно констатировать следующее:

– проведение диагностики управления производственными процессами на предприятиях является важным условием повышение эффективности их функционирования. Особое значение данное мероприятие имеет для предприятий ОПК, вынужденных выстраивать стратегию своего дальнейшего развития в условиях практической изоляции от иностранных компаний (производящих необходимые комплектующие и использующих различные инновации), реализации программы импортозамещения, возможного сокращения ГОЗ и ориентации, в этом случае, на выпуск гражданской продукции (продукции двойного назначения);

– важной проблемой, препятствующей построению эффективной системы диагностики управления производственными процессами на предприятиях отечественного ОПК, является несовершенство методического инструментария проведения диагностических исследований, практическая невозможность привлечения организаций занятых в сфере промышленного консалтинга (особенно если речь идёт о зарубежных компаниях), незначительное количество финансовых ресурсов, которые можно было бы использовать для реализации рекомендаций получаемых в ходе проведения диагностических исследований управления производственными процессами;

– дальнейшее развитие методического инструментария проведения диагностического исследования управления производством на предприятиях ОПК представляется в автоматизации процессов сбора, обработки и анализа информации. Однако автоматизация должна предусматривать необходимость соблюдения режима ограничения распространения и защиты конфиденциальных данных. Обеспечение кибербезопасности, безусловно, приведет к существенному повышению величины инвестиций, необходимых для реализации соответствующих проектов, что для многих предприятий отечественного ОПК может поставить под сомнение их реализацию в обозримой перспективе.

Библиографический список

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. 519 с.

2. Бабкин А.В., Васильев Ю.С., Барабанер Х., Здольникова С.В. Инструментарий и организационно-экономический механизм управления инновационным потенциалом интегрированных промышленных структур и комплексов // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2017. №4 (34). С. 30–35.

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

4. Батьковский М.А., Клочков В.В., Кравчук П.В., Хрусталев Е.Ю. Модели планирования производства высокотехнологичной продукции военного назначения на предприятиях оборонно-промышленного комплекса // Экономические исследования и разработки. 2018. №11. С. 62–74.

5. Батьковский А.М., Кравчук П.В., Трофимец В.Я. Развитие оперативного управления производственными процессами на предприятиях оборонно-промышленного комплекса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15, №2. С. 328–342.

6. Беккер В.Ф Управление технологическими процессами как подсистема управления качеством продукции // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 10. С. 78–84.

7. Бодрунов С.Д., Демиденко Д.С., Плотников В.А. Реиндустриализация и становление «цифровой экономики»: гармонизация тенденций через процесс инновационного развития // Управленческое консультирование. 2018. № 2. С. 43–54.

8. Бычков В. П., Кладов А. В. Методические основы диагностики организации управления производственными процессами // Организатор производства. 2012. № 1 (52). С. 54–57.

9. Вертакова Ю.В., Толстых Т.О., Шкарупета Е.В., Дмитриева В.В. Трансформация управленческих систем под воздействием цифровизации экономики: монография. Курск: Изд-во ЮЗГУ, 2017. 156 с.

10. Гладышевский В.Л., Швырков А.В. Методический подход к анализу текущего состояния предприятий и организаций оборонно-промышленного комплекса при различном объеме исходных данных // Вооружение и экономика. 2011. № 1 (13). С. 121–132.

11. Гудкова Т.В. Цифровые технологии фирмы, ключевого звена американской экономики // США и Канада: экономика, политика, культура. 2019. № 1. С. 63–75.

12. Дементьев В.Е., Новикова Е.С., Устюжанина Е.В. Место России в глобальных цепочках создания стоимости // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 1. С. 17–30.

13. Качина Ю.В. Этапы комплексной диагностики производственных систем // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2010. № 1. С. 148–150.

14. Князьнеделин Р.А. Научно-методическое сопровождение процессов конверсии, диверсификации и технологического трансфера на предприятиях оборонно-промышленного комплекса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2017. № 4 (106). С. 69–76.

15. Князьнеделин Р.А., Курбанов А.Х., Плотников В.А. Специфика оборонно-промышленного комплекса как объекта государственной промышленной политики в современных условиях // Экономика и предпринимательство. 2013. № 8 (37). С. 100–107.

16. Кондратьев В.Б. Глобальные цепочки стоимости в отраслях экономики: общее и особенное // Мировая экономика и международные отношения. 2019. Т. 63, № 1. С. 49–58.

17. Копотева А.В., Затонский А.В. Математическая модель выбора ресурсосберегающих мероприятий на промышленном предприятии в условиях риска // Управление финансовыми рисками. 2017. № 1. С. 60–70.

18. Крылатков П.П., Калинина Н.Е. Эволюция цифрового пространства современного машиностроительного предприятия // Организатор производства. 2018. Т. 26, № 3. С. 7–18.

19. Курбанов А.Х., Князьнеделин Р.А., Ворушилин Л.В. Трансформация инструментария управления предприятиями оборонно-промышленного комплекса под воздействием внешних факторов // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2015. № 6 (233). С. 40–50.

20. Курбанов А.Х., Наружный В.Е. Перспективы реализации программы импортозамещения в интересах оборонно-промышленного комплекса России в современных условиях // Проблемы современной экономики. 2015. № 3 (55). С. 72–77.

21. Маликова Д.В. Моделирование эффективного механизма программно-проектного управления внедрением безлюдных технологий производства на предприятиях ОПК // Организатор производства. 2017. Т. 25, № 4. С. 18–31.

22. Никоноров В.М. Классификация систем для управления // Наука Красноярья. 2016. Т. 5, № 5. С. 146–160.

23. Орехин П. Трудная нефть: зачем нефтяники уходят в цифру // Эксперт. 2019. № 18–19. С. 32–35.

24. Плотников В.А. Цифровизация производства: теоретическая сущность и перспективы развития в российской экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2018. № 4. С. 16–24.

25. Попова Е.С. Система диагностики производственного потенциала предприятия // ИнВестРегион. 2015. № 3. С. 67–70.

26. Стельмашонок Е.В., Тарзанов В.В., Стельмашонок В.Л. Показатели качества организации бизнес-процессов промышленного предприятия // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2012. № 3. С. 190–199.

27. Тушавин В.А. Автоматизация бизнес-процессов. Начинаем с аудита // Управление проектами. 2010. № 2. С. 34–37.

28. Федотова Г.В. Проблемы цифровизации промышленного сектора // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15, № 2. С. 273–283.

29. Хрусталев Е.Ю. Когнитивные модели стратегического управления оборонно-промышленным комплексом // Вооружение и экономика. 2011. № 1 (13). С. 105–120.

30. Ansoff I.H., Sullivan P.A. Optimizing Profitability in Turbulent Environments: A Formula for Strategic Success. Long Range Planning. 1993. Vol. 26, № 5, P. 11–23.

УДК 658.562

К. С. Колегова, В. В. Левшина, Н. В. Фадеева
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева», Красноярск, e-mail: ksyusha.kolegova.95@mail.ru

КВАЛИМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КАЧЕСТВА СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: спортивно-оздоровительные услуги, показатель качества, оценка уровня качества, оценочная шкала качества.

Целью работы являлось разработка методики квалиметрической оценки определения качества спортивно-оздоровительных услуг и ее апробация. В работе определены основные показатели качества спортивно-оздоровительных услуг. Установлено, что спортивно-оздоровительные услуги являются комплексом услуг в которые входят: медицинские услуги, услуги питания, услуги проживания. Были выбраны методы определения показателей качества. Экспертным методом оценены базовые и фактические значения показателей качества спортивно-оздоровительных услуг. На основании дифференциального метода была проведена оценка фактических показателей спортивно-оздоровительных услуг, в сравнении с их базовыми показателями. Использовалась шкала отношений. Установлено, что организации необходимо совершенствовать услуги по проживанию, специальных мест для курения, оснащение рабочих мест и ограждения возле электрощитов и т. д.

K. S. Kolegova, V. V. Levshina, N. V. Fadeeva
Siberian State University of Science and Technology named after academician M.F. Reshetnev, Krasnoyarsk,, e-mail: ksyusha.kolegova.95@mail.ru

QUALIMETRIC EVALUATION OF THE QUALITY OF SPORTS SERVICES

Keywords: sports and fitness services, quality indicator, assessment of the quality level, rating scale of quality.

The aim of the work was to develop a methodology for qualimetric assessment of determining the quality of sports and recreational services and its approbation. The work identifies the main indicators of the quality of sports and recreational services. It is established that sports and fitness services are a complex of services which include: medical services, food services, accommodation services. Were selected methods for determining quality indicators. The expert method assessed the basic and actual values of indicators of the quality of sports and recreational services. On the basis of the differential method, an assessment was made of the actual indicators of sports and recreational services, in comparison with their basic indicators. The relationship scale was used. It was found that the organization needs to improve services for living, special smoking areas, equipment for workplaces and fences near electric boards, etc.

Введение

Каждый человек в своей жизни, в первую очередь, заботиться о своем здоровье. А здоровье – это, прежде всего, спорт. Спорт как важный социальный феномен пронизывает все уровни современного общества, оказывая широкое воздействие на основные сферы жизнедеятельности общества. Он влияет на национальные отношения, деловую жизнь, общественное положение, формирует моду, этические ценности, образ жизни людей. Современный спорт, выполняя многочисленные социальные функции, становится многомерным. Ему по силам решение необычайно широкого круга задач, начиная с укрепления здоровья населения, отвлечения молодежи от пагубного влияния улицы, удовлетворения спроса на зрелищные услуги, экономических стимулов, защиты чести страны и так далее.

Последнее время спорт в России находится в центре внимания государства. Это связано с приоритетным значением спорта и массового физкультурного движения для оздоровления и консолидации общества. Кроме того, сохранение и укрепление здоровья населения нашей страны, на сегодняшний день, является приоритетным направлением деятельности государства и общества, поскольку лишь здоровая нация в состоянии должным образом усваивать полученные знания и в будущем способны заниматься производительно-полезным трудом.

Однако, на сегодняшний день актуальной проблемой является отсутствие хорошо оснащенных мест отдыха и занятий спортом для жителей разных возрастов от мала до велика. В городах и поселках много людей, имеющих спортивную мотивацию и командный дух, не считая учащихся школы, но хорошо и качественно построенные спортивные учреждения отсутствуют. Численность спортсменов, людей занимающихся спортом, может быть больше, но нет необходимой инфраструктуры для занятий. В данный момент многие спортивные сооружения не отвечают необходимым стандартам, которые бы решили все проблемы.

Спортивно-оздоровительные услуги – это собственно физкультурно-спортивные услуги, т. е. связанные с обеспечением занятий физическими упражнениями и видами спорта в целях оздоровления и физического развития, в разнообразных организационных формах. Спортивно-оздоровительные услуги – это система экономически обоснованного создания, предоставления и потребления услуг, удовлетворяющих комплекс специальных потребностей человека и связанных с программированием занятий специалистом (тренером, инструктором) в целях оздоровления и физического развития. Иначе говоря, это – часть отрасли «физическая культура и спорт», которая производит свободно реализуемые на рынке спортивно-оздоровительные услуги, или тот сектор экономики, где в качестве товара выступают спортивно-оздоровительные услуги. Спортивно-оздоровительная услуга, в этом случае, – своеобразный по форме и назначению товар, удовлетворяющий специальные потребности и существующий, не в качестве вещи, а в качестве деятельности. Однако, необходима разработка методических подходов.

Цель исследования

Разработка методики квалиметрической оценки качества спортивно-оздоровительных услуг и ее апробация.

Материал и методы исследования

Нами были рассмотрены некоторые нормативные документы, которые используют руководители для оказания спортивно-оздоровительных услуг:

1. ГОСТ Р 52024-2003 «Услуги физкультурно-оздоровительные и спортивные».

2. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации». Принят Государственной Думой 13 января 1999 г. № 80-ФЗ.

3. СП 31-115-2006 «Открытые физкультурно-спортивные сооружения».

4. ГОСТ 12.1.004-91 Система стандартов безопасности труда. Пожарная безопасность. Общие требования.

5. ППБ-0-148-87 Правила пожарной безопасности для спортивных сооружений.

На основании выше рассмотренных нормативных документов, нами были определены основные показатели качества спортивно-оздоровительных услуг:

Показатели назначения: показатели применения (для спортсменов занимающихся: регби, хоккеем, керлингом, баскетболом, футболом, плаванием; для населения, желающего отдохнуть или заняться спортом); показатели совместимости: функциональная совместимость (услуги питания, проживания, медицинские услуги); геометрическая совместимость (размеры спортивных полей, размер тренажеров, веса: гири, штанги и т. д.); биологическая совместимость (питание по специально разработанному меню, различные медицинские процедуры); информационная совместимость (предоставление информации о самой спортивной базе, предоставление информации о том, что необходимо привести спортсмену с собой на базу для тренировок); показатели качества предприятия: материально-техническая база организации (здание администрации базы, 14 оборудованных коттеджей для проживания, 2 поля: 1 регбийное, 1 футбольное, тренажерная, летний душ, охранный вагон); санитарно-эпидемиологические условия (при въезде на территорию все спортсмены проходят медицинское обследование, для уборки территории работают технички и дворники, для безопасности работает охрана); этика общения и возможность (общение с потребителями дружелюбное, персонал всегда прислушивается к любым их просьбам); обслуживание потребителей (за летнюю компанию может обслуживаться до 800 человек,

в основном потребителями являются люди до 25 лет) [1].

Показатели надежности: надежность результата услуг (оснащение базы для тренировок, квалифицированный персонал, достаточное выделение средств для качества и полноты тренировок (аренда ледового катка, аренда спортивного зала, аренда бассейна)); показатели стойкости результата услуги к внешним воздействиям (климатические условия (колебания температуры, солнечная радиация, атмосферные осадки)); специальные воздействия (моющие средства, средства дезинфекции); надежность выполнения услуги (своевременное оказание выполнение услуг) [2].

Показатели безопасности: показатели безопасности для жизни и имущества потребителей (электробезопасность: технические способы и средства защиты от поражения электрическим током, технические мероприятия, обеспечивающие безопасность работ со снятием напряжения, средства защиты используемые в электроустановках, молниезащита зданий и сооружений); пожарная безопасность (по всей территории развешаны планы эвакуации, определение порядка обесточивания электрооборудования в случае пожара, попределение действий персонала, работников при обнаружении пожара, установление порядка и сроков прохождения противопожарного инструктажа); безопасность за счет защитных средств (ограждение вокруг территории, оснащение рабочих мест, аварийная сигнализация (сирена), знаки безопасности, ограждение возле электрощитов); показатели сохранности информации и имущества потребителей (информация о потребителях в организации конфиденциальна, гарантии безопасности имущества и самих потребителей) [4].

Показатели профессионального уровня персонала: уровень профессиональной подготовки и квалификации (профилирующая подготовка персонала (для высшего руководства строго высшее образование, для работников работающих непосредственно со спортсменами – высшее образование, для остальных работников допускается средне-специальное образование, уровень знаний (строго высокий), соблюдение требований руководящих документов); способность к руководству (знание руководством трудового законодательства и отраслевых документов, руководитель умеет организовать работу персонала, руководитель умеет обеспечить доброжелательную атмосферу и т. д.); соблюдение профессиональной этики поведения (персонал внимателен в отношениях с потребителями в пределах своих должностных обязанностей, персонал старается избегать конфликтных ситуаций с потребителями, персонал обладает такими качествами как доброжелательность, вежливость, контактность) [2].

Нами было установлено, что спортивно-оздоровительные услуги представляют собой комплекс услуг, в которые входят: услуги питания, услуги проживания, медицинские услуги, и т. д. В табл. 1 представлены методы определения качества услуги.

Результаты исследования и их обсуждение

Для того чтобы наглядно сравнить базовые и нормативные показатели качества оцениваемой услуги, воспользуемся дифференциальный методом оценки качества показателей. Для этого сравним единичные показатели качества оцениваемой услуги с соответствующими единичными показателями качества базового значения (табл. 2).

Дифференциальный метод оценки основан на сравнении единичных показателей качества рассматриваемого образца с базовыми показателями с помощью квалиметрической шкалы отношений.

Рассчитаем относительные показатели качества услуг по формуле:

$$K_{ij} = \frac{P_j}{P_{j\text{баз}}},$$

где P_j – значение j-го единичного показателя; $P_{j\text{баз}}$ – значение j-го базового показателя.

Результаты расчетов сведены в табл. 3.

Построим квалиметрическую шкалу отношений для оцениваемых услуг (рисунок).

Таблица 1

Методы определения показателей качества продукции

Единичные показатели качества спортивно-оздоровительных услуг	Метод определения показателя качества спортивно-оздоровительных услуг	Базовое значение показателя качества спортивно-оздоровительных услуг	Шкала измерения показателя качества спортивно-оздоровительных услуг
Услуги питания	Экспертный	Соответствует	2 – соответствует; 1 – частично соответствует; 0 – не соответствует
Услуги проживания	Социологический	Соответствует	2 – соответствует; 1 – частично соответствует; 0 – не соответствует
Медицинские услуги	Социологический	Соответствует	2 – соответствует; 1 – частично соответствует; 0 – не соответствует
Квалифицированный персонал	Экспертный	Соответствует	2 – соответствует; 1 – частично соответствует; 0 – не соответствует
Безопасность потребителей	Визуальный	Соответствует	2 – соответствует; 1 – частично соответствует; 0 – не соответствует
Оснащение рабочих мест	Экспертный	Соответствует	2 – соответствует; 1 – частично соответствует; 0 – не соответствует

Таблица 2

Базовые и фактические значения показателей

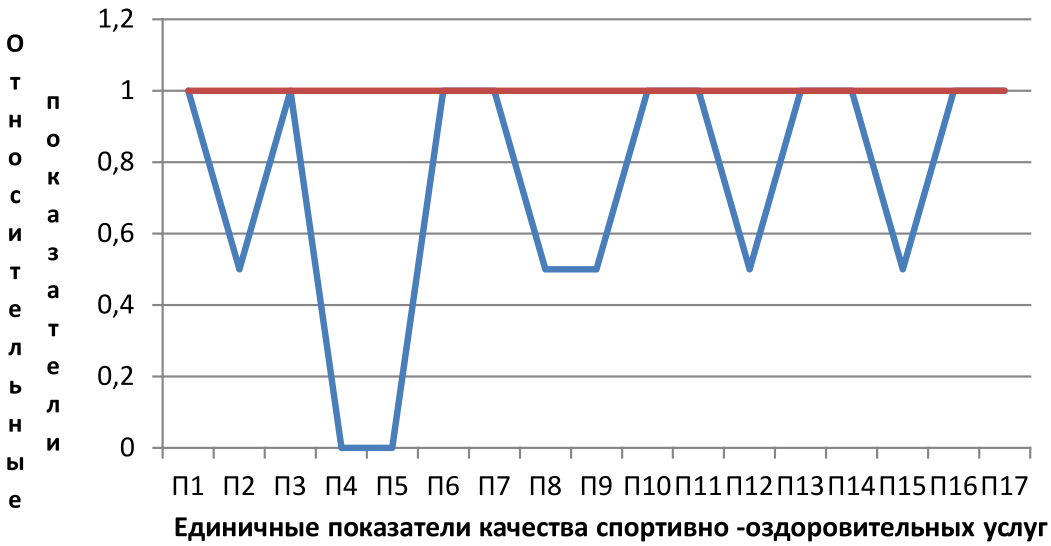
Единичные показатели качества спортивно-оздоровительных услуг	Базовое значение показателя	Фактическое значение показателя
Услуги питания	2	2
Услуги проживания	2	1
Медицинские услуги	2	2
Здание администрации	2	0
Коттеджи	2	0
Средства защиты используемые в электроустановках	2	2
Молниезащита зданий и сооружений	2	2
Специальные места для курения	2	1
Оснащение рабочих мест	2	1
Аварийная сигнализация	2	2
Знаки безопасности	2	2
Ограждение возле электрощитов	2	2
Безопасность имущества потребителей	2	2
Безопасность потребителей	2	2
Квалифицированный персонал	2	1
Моющие средства	2	2
Средства дезинфекции	2	2

Примечания:
2 – соответствует;
1 – частично соответствует;
0 – не соответствует.

Таблица 3

Результаты расчетов показателей качества

Единичные показатели качества спортивно-оздоровительных услуг	Значение относительных показателей
Услуги питания	1
Услуги проживания	0,5
Медицинские услуги	1
Здание администрации	0
Коттеджи	0
Средства защиты используемые в электроустановках	1
Молниезащита зданий и сооружений	1
Специальные места для курения	0,5
Оснащение рабочих мест	0,5
Аварийная сигнализация	1
Знаки безопасности	1
Ограждение возле электрощитов	0,5
Безопасность имущества потребителей	1
Безопасность потребителей	1
Квалифицированный персонал	0,5
Моющие средства	1
Средства дезинфекции	1



Квалиметрическая шкала отношений:
П1 – услуги питания; П2 – услуги проживания; П3 – медицинские услуги;
П4 – здание администрации; П5 – коттеджи; П6 – средства защиты используемые в электроустановках; П7 – молниезащита зданий и сооружений;
П8 – специальные места для курения; П9 – оснащение рабочих мест;
П10 – аварийная сигнализация; П11 – знаки безопасности;
П12 – ограждение возле электрощитов; П13 – безопасность имущества потребителей;
П14 – безопасность потребителей; П15 – квалифицированный персонал; П16 – моющие средства;
П17 – средства дезинфекции

Выводы или заключение

На основании анализа результатов (рисунок), можно сделать вывод, организации нужно подтянуть такие показатели как услуги проживания, специальные места для курения, оснащение рабочих мест, ограждение возле электрощитов и квалифицированный персонал.

Особенно нужно обратить внимание организации на такие показатели как здание администрации и коттеджи, так как они находятся в состоянии капитального ремонта. Следовательно мы рекомендуем направить свои финансы на исправления текущих проблем для повышения комфорта у потребителей и привлечения их на базу для дальнейшего сотрудничества.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_73038/ (дата обращения 01.05.2019).

2. ГОСТ Р 52024-2003 «Услуги физкультурно-оздоровительные и спортивные» [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/1200031619 (дата обращения 01.05.2019).

3. Федеральный закон «О физической культуре и спорте в Российской Федерации». Принят Государственной Думой 13 января 1999 г. № 80-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22930/ (дата обращения 01.05.2019).

4. ППБ-0-148-87 Правила пожарной безопасности для спортивных сооружений [Электронный ресурс]. URL: http://docs.cntd.ru/document/1200068981 (дата обращения 01.05.2019).

УДК 338.3

Н. И. Коровкина
ФГБОУ ВО «Тульский государственный университет», Тула, e-mail: korovkina-n-i@yandex.ru

А. А. Золкина
ФГБОУ ВО «Тульский государственный университет», Тула, e-mail: zolochkina1408@mail.ru

РАЗРАБОТКА АЛГОРИТМА ВЫБОРА РАЦИОНАЛЬНОГО ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: источники финансирования, альтернатива, деятельность, алгоритм выбора, промышленное предприятие.

В статье предложен к рассмотрению алгоритм выбора рационального источника финансирования деятельности промышленного предприятия. Предлагаемая система выбора рационального способа финансирования деятельности промышленного предприятия включает четыре этапа, которые последовательно реализуются, начиная с определения потребности промышленного предприятия в инвестициях, заканчивая установлением эффекта от применения конкретного инструмента финансирования деятельности (собственных средств, лизинга, кредита). Реализация каждого этапа методики выбора инструмента финансирования деятельности промышленного предприятия предусматривает ряд действий. Лизинг является эффективным методом финансирования субъектов хозяйствования, который способствует расширению доступа к краткосрочным и среднесрочным средствам финансирования предприятий. Он позволяет машиностроительным предприятиям-лизингополучателям увеличить собственные основные средства (производственные фонды), за счет приобретения высокопроизводительного современного оборудования, техники, транспорта и другого лизингового имущества. Анализ применения альтернативных источников финансирования деятельности субъектов хозяйствования показал, что перед предприятиями машиностроительной отрасли стоит большая проблема в привлечении дополнительных ресурсов, направленных на финансирование деятельности предприятий. С помощью предложенной к рассмотрению методики машиностроительные предприятия могут выбирать рациональный способ финансирования деятельности, сохраняя при этом основные показатели деятельности на должном уровне.

N. I. Korovkina
Tula State University, Tula, e-mail: korovkina-n-i@yandex.ru

A. A. Zolkina
Tula State University, Tula, e-mail: zolochkina1408@mail.ru

TO DEVELOP THE ALGORITHM OF RATIONAL CHOICE OF SOURCE OF FINANCING ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Keywords: sources of financing, alternative, activity, algorithm of choice, industrial enterprise.

In the article the algorithm of the choice of a rational source of financing of activity of the industrial enterprise is offered to consideration. The proposed system of choosing a rational method of financing the activities of an industrial enterprise includes four stages, which are consistently implemented, starting with the determination of the needs of the industrial enterprise in investments, ending with the establishment of the effect of the use of a specific instrument of financing activities (own funds, leasing, credit). The implementation of each stage of the methodology for choosing a financing instrument for an industrial enterprise involves a number of actions. Leasing is an effective method of financing business entities, which helps to expand access to short-term and medium-term financing of enterprises. It allows machine-building enterprises-lessees to increase their own fixed assets (production assets), through the acquisition of high-performance modern equipment, machinery, transport and other leasing property. The analysis of the use of alternative sources of financing of economic entities showed that the enterprises of the machine-building industry face a big problem in attracting additional resources aimed at financing the activities of enterprises. With the help of the proposed methodology, machine-building enterprises can choose a rational method of financing activities, while maintaining the main performance indicators at the appropriate level.

Введение

В современных рыночных условиях финансовые ресурсы предприятия, которые могут быть направлены на его развитие, формируют на основании амортизационных отчислений; прибыли от всех видов хозяйственной и финансовой деятельности; средств, получаемых

от выпуска облигаций; средств, мобилизуемых с помощью выпуска и размещения акций в публичных и непубличных акционерных обществах; долгосрочного кредита банка и других кредиторов, а также других законных источников финансирования.

В трудах Брейли и С. Майерс, Ю. Бригхэм и М. Эрхардт, В.В. Ковалева, А.Д. Шеремет и А.Ф. Ионова, В.В. Бочаров, М.И. Лещенко [1] и др. выделяют следующие возможные инструменты финансирования деятельности машиностроительного предприятия:

1) самофинансирование;

2) финансирование через механизмы рынка капитала;

3) кредитное финансирование;

4) лизинг;

5) бюджетное финансирование;

6) смешанное финансирование;

7) проектное финансирование.

В статье В.В. Иванова и А.А. Пиковского основной упор делается на первые два инструмента, поскольку кредитное финансирование, лизинг, бюджетное, смешенное и проектное финансирования являются индивидуальными на основе показателей деятельности предприятия, поэтому целесообразно рассматривать указанные ранее варианты финансирования только применительно к конкретному субъекту хозяйствования [2].

Такой инструмент, как «самофинансирование», т. е. финансирование за счет собственных средств, предусматривает использование прибыли, амортизации и др. Основная идея рассматриваемого варианта финансирования заключается в следующем: собственник предприятия самостоятельно принимает решения по поводу возможных альтернативных вариантов использования прибыли:

– полным изъятием прибыли, которая была получена в отчетном периоде с целью ее дальнейшего потребления или инвестирования в другие проекты;

– реинвестирование прибыли в полном объеме в деятельность того же предприятия;

– комбинация первых двух вариантов. В этом случае рассматривается возможность распределения полученной прибыли между инвестированием в текущую деятельность машиностроительного предприятия и выплатой дивидендов [3].

Как известно, с теоретической точки зрения промышленному предприятию при ведении хозяйственной деятельности в качестве основного источника финансирования целесообразно рассматривать собственные средства предприятия без применения заемного капитала. В сложившейся ситуации лицо, принимающее управленческое решение, должно основываться на определенном алгоритме выбора источника финансирования деятельности предприятия с учетом рыночной ситуации.

Цель исследования состоит в разработке алгоритма выбора рационального источника финансирования деятельности промышленного предприятия.

Материалы и методы исследования

На рис. 1 представим алгоритм выбора источника финансирования деятельности промышленного предприятия.

В процессе использовании заемного капитала, когда его стоимость будет ниже по сравнению с планируемым доходом и дополнительной возможностью получения дохода от собственных средств, необходимо привлекать заемный капитал. Необходимо учитывать, что на первоначальном этапе деятельности промышленного предприятия доступны не все заемные источники финансирования. Например, привлечение банковских кредитов промышленным предприятием возможно по окончанию трех месяцев ведения хозяйственной деятельности [4].

В настоящее время лизинг может решить следующие проблемы в отечественном машиностроении: использование лизинга для развития промышленности, прежде всего, для развития машиностроения и его основы – производства промышленного оборудования; модернизация промышленности; увеличение роли в экономике малого и среднего бизнеса.

В рамках данного исследования сосредоточимся на первых двух задачах, которые предусматривают применение модели финансирования долгосрочных активов предприятия. Предлагаемая к рассмотрению модель, на первый взгляд, является упрощенной, но в тоже время позволяет выявить источники эффективности лизинга, не зависящие от конъюнктурных условий реализации сделки. Предлагаемый подход будет основываться на рассмотрении лизинга как аналога инвестиционного проекта.

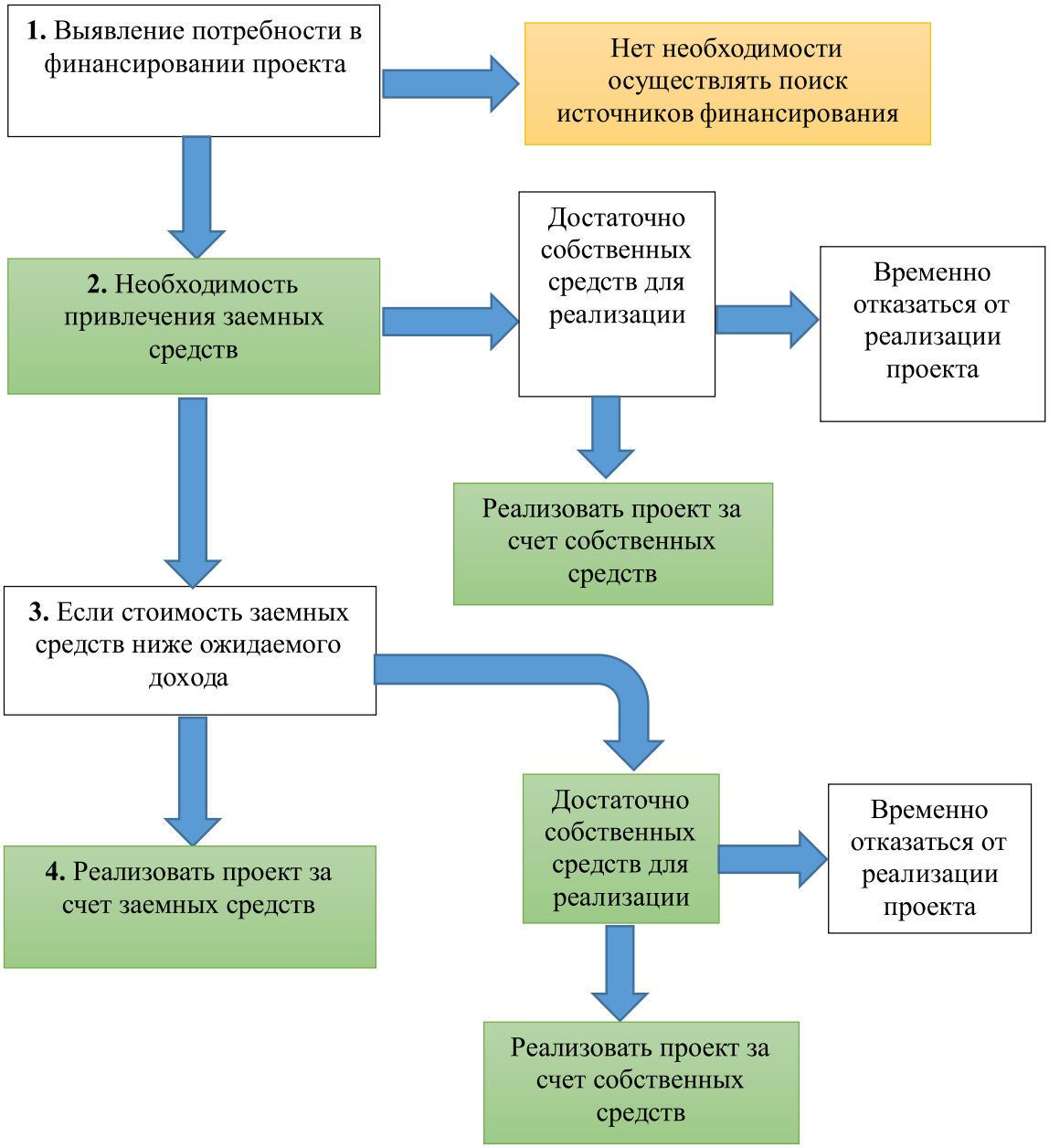


Рис. 1. Выбор источника финансирования деятельности промышленного предприятия

Взаимосвязь элементов системы выбора рационального способа финансирования деятельности промышленного предприятия приведена на рис. 2.

Предлагаемая система выбора рационального способа финансирования деятельности промышленного предприятия включает четыре этапа, которые последовательно реализуются, начиная с определения потребности промышленного предприятия в инвестициях, заканчивая установлением эффекта от применения конкретного инструмента финансирования деятельности (собственных средств, лизинга, кредита).

Реализация каждого этапа методики выбора инструмента финансирования деятельности промышленного предприятия предусматривает ряд действий. Рассмотрим более подробно содержание каждого из четырех этапов предлагаемой методики.

На первом этапе методики выбора инструмента финансирования деятельности промышленного предприятия происходит определение потребности

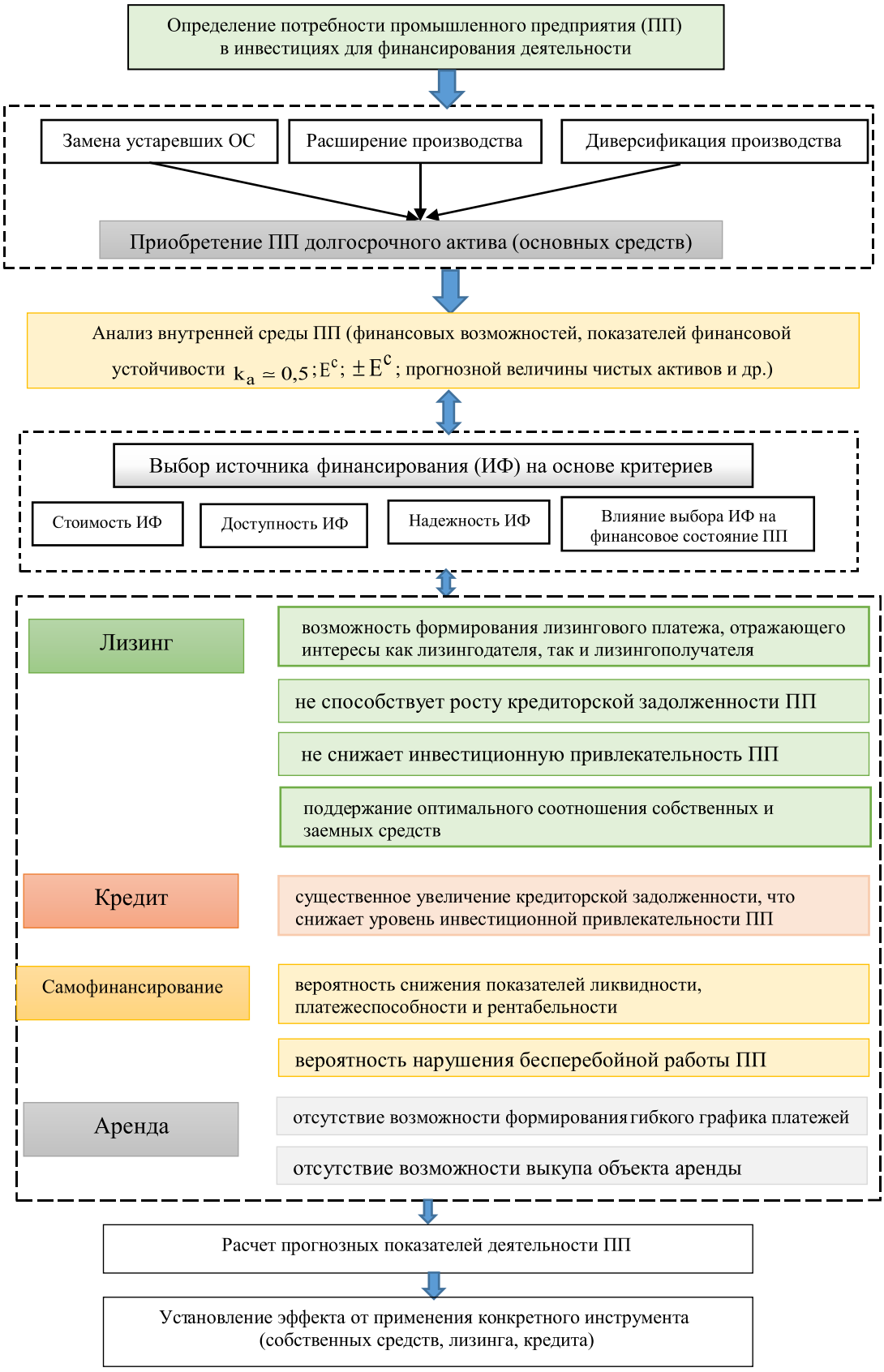


Рис. 2. Взаимосвязь элементов системы выбора рационального способа финансирования деятельности промышленного предприятия

машиностроительного предприятия в инвестициях для финансирования деятельности. Машиностроительное предприятие испытывает необходимость технического перевооружения (замены устаревших ОС, расширении производства, диверсификации производства), и в связи с этим принимает решение о необходимости привлечения инвестиций, посредством использования собственных и заемных средств.

Целью реализации второго этапа предлагаемой методики является выбор источника финансирования в зависимости от целей промышленного предприятия. Первоначально на данном этапе на основании результатов анализа внутренней среды, например, финансовой устойчивости, делается вывод о необходимости (или отсутствии необходимости) в привлечении инвестиций для нормального функционирования предприятия. Например, для установления необходимости в дополнительном инвестировании могут быть использованы следующие показатели и коэффициенты финансовой устойчивости:

– коэффициент автономии ($k_а > 0,5$);

– наличие собственных оборотных средств ($E^с$);

– излишек или недостаток собственных оборотных средств ($\pm E^с > 0$).

На данном этапе осуществляется подбор источника финансирования в зависимости от целей предприятия. В случае, когда промышленное предприятие прибегает к инструменту самофинансирования, производят расчет прогнозных показателей деятельности предприятия при прямой покупке. Если же на предприятии самофинансирование не целесообразно, то необходимо осуществить выбор способа использования заемных средств. В случае долгосрочного финансирования целесообразно привлечение лизинга, в противном случае в качестве инструментов финансирования можно рассмотреть кредит или аренду.

Целью третьего этапа методики выступает расчет прогнозных показателей деятельности промышленного предприятия. В случае отсутствия возможности применения самофинансирования предприятие обращается к подбору заемных источников финансирования.

Заключительным (четвертым) этапом методики выбора инструмента финансирования деятельности промышленного предприятия является установление эффекта от применения конкретного инструмента (собственных средств, лизинга, кредита). Этот этап предусматривает обоснование выбора рационального источника финансирования деятельности промышленного предприятия. В случае длительного срока вложения, необходимо выбрать лизинговый механизм финансирования. При необходимости привлечении краткосрочных инвестиций целесообразно использовать кредит или аренду. Возможна ситуация, когда промышленное предприятие располагает средствами на покупку основного средства, но применение данного источника финансирования не всегда является целесообразным и следует рассмотреть различные схемы финансирования (кредит, аренда, лизинг и т. п.).

Исследуем в форме табл. 1, каким образом различные виды финансирования оказывают влияние на состояние промышленного предприятия, в частности, влияют на финансовое положение.

Данные, представленные в табл. 1, указывают на то, что для долгосрочного обновления инфраструктурного обеспечения промышленного предприятия наиболее рациональным способом финансирования является лизинг.

Далее рассмотрим основные сходства и различия, которые присущи лизингу и альтернативным способам финансирования (табл. 2).

В современных условиях, когда промышленные, в частности, машиностроительные предприятия вынуждены функционировать в достаточно неблагоприятном санкционном режиме, наблюдается давление на предприятия, которое выражается в следующем:

1) удорожание кредитов (повышение процентных ставок по ним), а также короткий срок кредитования, в редких случаях превышающий три года;

2) снижение способности контрагентов и заказчиков платить по своим обязательствам;

3) увеличение налоговой нагрузки, ужесточение надзорных и контрольных мероприятий.

Таблица 1

Влияние способов финансирования деятельности промышленного предприятия на изменение его положения

Способ финансирования	Отражение в балансе
Лизинг	1) применение лизинга не способствует росту кредиторской задолженности машиностроительного предприятия и не снижает его инвестиционную привлекательность; 2) гибкость лизингополучателя в принятии решений, например, при выборе подходящей схемы осуществления авансовых платежей; 3) поддержание оптимального соотношения собственных и заемных средств
Кредит	использование кредита способствует существенному увеличению кредиторской задолженности, что снижает уровень инвестиционной привлекательности машиностроительного предприятия
Самофинансирование	1) продажа наиболее ликвидных активов (дебиторской задолженности и запасов готовой продукции); 2) продажа незавершенного производства и запасов возможна, однако, это может нарушить бесперебойную работу машиностроительного предприятия, ухудшив тем самым его положение; 3) выемка значительных сумм из оборота хозяйственной деятельности машиностроительного предприятия может вызвать снижение показателей платежеспособности и рентабельности
Аренда имущества	1) величина данных затрат учитывается в составе переменных затрат, т. е. их необходимо уплачивать при любом положении дел машиностроительного предприятия; 2) договор аренды имеет ограничения: финансовые возможности арендодателей на перспективу ограничены, по окончании договора имущество должно быть возвращено владельцу

Таблица 2

Сравнительная характеристика лизинга и альтернативных источников финансирования

		Аренда	Кредит
Лизинг	Схожесть	Предоставление права пользования имуществом на некоторый промежуток времени одной стороны другой стороне	Взаимоотношение между сторонами договора осуществляются на условиях возвратности, платности, срочности
	Отличия	Судьба объекта аренды: – после сделки при финансовой аренде возможен выкуп имущества; – по окончании срока договора аренды объект возвращается собственнику. При лизинге срок аренды больше. В аренде объектом сделки может быть любое имущество (в т. ч. землю, природные объекты и т. д.)	Основная цель кредита – осуществление сделки в виде передачи денежных средств на определенных условиях от одной стороны для другой. Лизинг отражает экономическую сущность аренды, где капитал используется в товарной форме

В последнее время наблюдается сокращение сделок по кредитованию производственного сектора, в том числе, машиностроительных предприятий, увеличение количества лизинговых сделок, что в свою очередь обостряет конкуренцию между банками и лизинговыми компаниями, стимулирует банки снизить ставку ссудного процента и увеличивает приток капитала в производственный сектор [5].

Лизинг является эффективным методом финансирования субъектов хозяйствования, который способствует расширению доступа к краткосрочным и среднесрочным средствам финансирования предприятий.

Он позволяет машиностроительным предприятиям-лизингополучателям увеличить собственные основные средства (производственные фонды), за счет приобретения высокопроизводительного современного оборудования, техники, транспорта и другого лизингового имущества.

Выводы

Анализ применения альтернативных источников финансирования деятельности субъектов хозяйствования показал, что перед предприятиями машиностроительной отрасли стоит большая проблема в привлечении дополнительных ресурсов, направленных на финансирование деятельности предприятий. С помощью предложенной к рассмотрению методики машиностроительные предприятия могут выбирать рациональный способ финансирования деятельности, сохраняя при этом основные показатели деятельности на должном уровне.

Библиографический список

1. Лещенко М.И. Основы лизинга. М.: Финансы и статистика, 2000. 336 с.
2. Иванов В.В., Пиковский Е.В. Лизинг: понятие, правовое регулирование, международная унификация. М.: Наука, 2001. 312 с.
3. О финансовой аренде (лизинге): Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (с изм.).
4. Богатырев В.Д. Экономико-математические модели управления взаимодействием в одноуровневой организационно-экономической системе и перспективные направления разработки инструментария // Управление большими системами. № 15. С. 5–19.
5. Авдеев В.В. Аренда (лизинг): возвратный лизинг или риски налоговой оптимизации // Бухгалтер и закон. 2011. № 7. С. 7–9.

УДК 338.45:658.1

Ю. В. Котелевская
Севастопольский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Севстополь, e-mail: ykotelevskaia@mail.ru

Д. В. Нехайчук
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского», Институт экономики и управления (структурное подразделение), Симферополь, e-mail: dimchikn@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРОЦЕССНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская деятельность, предприниматель, процессный подход в управлении, элементы процессного подхода.

В современных условиях управления предпринимательской деятельностью хозяйствующих субъектов особую актуальность приобретает проблема выбора подходов к реализации управленческой функции. Процессный подход в управлении предпринимательской деятельностью как управленческая методика приобретает все большую популярность. С позиции процессного управления, предпринимательская деятельность рассматривается как набор процессов, взаимосвязанных и взаимозависимых между собой. Систематическое определение и менеджмент процессов и их взаимодействие, обеспечивают достижение намеченных результатов.

Целью данного исследования является обоснование преимущества применения такой управленческой методики, как процессный подход в управлении предпринимательской деятельностью.

С целью выявления преимущества процессного подхода в управлении предпринимательской деятельностью, в работе исследованы концептуально-теоретические основы развития самого понятия «предпринимательская деятельность» и смежных понятий, таких как «предприниматель», «предпринимательство».

В результате изучения теоретических аспектов развития предпринимательства и предпринимательской деятельности, выявлено, что предпринимательская деятельность, в современных экономических условиях, заключается не только в выполнении определенных функций, но, и в способности предпринимателя работать в условиях неопределенности, принимать на себя риск или страховать «сомневающихся и робких», быстро реагировать на изменения во внешней среде, применяя определенную управленческую методику.

В современных условиях осуществления хозяйственной деятельности, обусловленных высокой конкуренцией на рынках, дальнейшее развитие предпринимательства не возможно без применения инновационных подходов к организации производства и сбыта продукции, а также, управлению хозяйствующим субъектом. Это выводит на первый план новаторскую составляющую хозяйственной деятельности, претендующей быть прибыльной. Таким образом, сегодня предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли невозможна без творческого подхода предпринимателя.

Рассматривая развитие предпринимательства нельзя не упомянуть о роли процессного подхода к управлению предпринимательской деятельностью. Применение процессного подхода к управлению предпринимательством как социально-экономической системой, позволяет обеспечить достижение намеченных результатов (получение прибыли) посредствам управления элементами системы, основанного на их взаимосвязи и взаимозависимости.

Таким образом, эффективное управление предпринимательскими структурами не может быть реализовано без применения элементов процессного управления.

Представленная схема процессного подхода в управлении предпринимательской деятельностью позволяет говорить о том, что использование данной управленческой методики даёт возможность оптимизировать бизнес процессы с целью повышения их эффективности.

Следует также отметить, что процессный подход достигается систематичностью и предсказуемостью. В связи с этим, ограничивается влияние человеческого фактора на результативность предпринимательской деятельности, что является актуальным в настоящее время.

Yu. V. Kotelevskaya
Plekhanov Russian Academy of Economics, Sevastopol, e-mail: ykotelevskaia@mail.ru

D. V. Nekhaychuk
V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Institute of Economics and Management (structural division), Simferopol, e-mail dimchikn@mail.ru

FEATURES OF PROCESS MANAGEMENT IN ENTREPRENEURSHIP

Keywords: entrepreneurship, entrepreneurial activity, entrepreneur, process approach in management, elements of process approach.

In modern conditions of business management of business entities of particular relevance is the problem of choosing approaches to the implementation of management functions. The process approach to business management as a management methodology is becoming increasingly popular. From the perspective of process management, entrepreneurial activity is considered as a set of processes interrelated and interdependent with each other. The systematic definition and management of such processes and their interaction ensure the achievement of intended results. The purpose of this study is to substantiate the benefits of applying such a management methodology as a process approach in business management.

In order to identify the benefits of the process approach in business management, the conceptual and theoretical foundations of the development of the very concept of "entrepreneurial activity" and related concepts, such as "entrepreneur", "entrepreneurship", are investigated. As a result of studying the theoretical aspects of the development of entrepreneurship and entrepreneurial activity, it has been revealed that entrepreneurial activity in modern economic conditions consists not only in performing certain functions, but, first of all, in the entrepreneur's ability to work in conditions of uncertainty, accept the risk or insure and timid ", to quickly respond to changes in the external environment, applying a certain management methodology. In modern conditions of economic activity, due to high competition in the markets, it is not possible without the use of innovative approaches to the organization of production and marketing of products. This brings to the fore the innovative component of economic activity, claiming to be profitable. Thus, today, entrepreneurial activity aimed at making profit is impossible without the creative approach of the entrepreneur. Considering the development of entrepreneurship, it is impossible not to mention the role of the process approach to business management.

The application of the process approach to the management of entrepreneurship as a socio-economic system allows to achieve the intended results (profit) through the management of elements of the system based on their interconnection and interdependence. Thus, the effective management of business structures cannot be implemented without the use of elements of process management.

The presented scheme of the process approach in business management suggests that the use of this management methodology allows you to optimize business processes in order to increase their efficiency.

It should also be noted that the process approach is achieved by systematic and predictable. In this regard, the influence of the human factor on the effectiveness of entrepreneurial activity is limited, which is currently relevant.

Введение

Важность предпринимательства как сложного экономического феномена требует пояснения, изложения теоретических положений, которые в совокупности определят сущность, его суть и структуру, а также, позволят лучше понять эту суть и обеспечить результативность развития субъектов хозяйствования в практике предпринимательской деятельности.

Целью статьи является исследование особенностей процессного управления в предпринимательстве.

Результаты и методы исследования

Развитие предпринимательства берет свое начало в первобытном строе, когда первобытный человек отходит от охоты и собирательства – период зарождения земледелия, который позволяет ему закрепиться на определенном участке земли. Это период характеризуется не только удовлетворением потребностей людей, но и появлением излишков производства, что, в свою очередь, приводит к возникновению обмена и зарождению предпринимательства [4].

Исследованию сущности предпринимательства в теоретико-прикладном контексте посвящены работы многих ученых. По мнению А. А. Галаган, предпринимательство – экономически свободная новаторская деятельность, связанная с риском, ответственностью и конкурентной борьбой, имеющая целью достижение новых результатов, удовлетворение личных и общественных потребностей [3].

Й. Шумпетер не подходил однозначно к предпринимательской деятельности, как представляют это современные толкователи. Ученый разделял предпринимательскую деятельность на обыденную, не связанную с интенсивным творчеством и значительным риском, и новаторскую [2]. Так, по мнению Й. Шумпетер, предпринимательство выполняет особую функцию обеспечение развития и совершенствования экономики, ее постоянное обновление, создание инновационной среды, ломающей традиционные структуры и открывающей дорогу новому [2]. Бизнесом же следует называть любой вид деятельности, приносящий доход или личную выгоду. Таким образом, по мнению ученого, бизнесом следует считать рутинную деятельность, связанную с организацией и ведением производства, а творческая ее

составляющая и является предпринимательством.

В современных условиях осуществления хозяйственной деятельности, обусловленных высокой конкуренцией на рынках, дальнейшее развитие предпринимательства не возможно без применения инновационных подходов к организации производства и сбыта продукции, а также, управлению хозяйствующим субъектом. Это выводит на первый план новаторскую составляющую хозяйственной деятельности, претендующей быть прибыльной. Таким образом, сегодня предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли невозможна без творческого подхода предпринимателя.

По мнению Л. Мизес, успех предпринимателя состоит в том, что он стремится не к прибыли вообще, а именно к той ее части, которая получена путем внедрения инноваций, т. е. с помощью идеи, которой лишено большинство. В данном контексте речь идет о получении избыточной прибыли, прибыли, большей, чем у конкурентов [1].

Так, согласно ст. 2 ГК РФ, предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг [4]. Здесь можно говорить о предпринимательстве как о деятельности по открытию прибыльных возможностей в условиях неравновесного состояния, а предприниматель представляет собой «уравновешивающую» силу.

В современной литературе существует множество определений понятиям «предприниматель» и «предпринимательство». Рассматривая понятие «предприниматель» следует обратиться к трактовке, приведенной в ст. 23 ГК РФ: «Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя». Согласно трактовке В.Н. Наумова, предприниматель – это законодатель мод, двигатель прогресса, строитель нового общества и т. д. [5]. Можно говорить о предпринимательстве как о сфере деятельности, где каждая ситуация имеет свою уникальную особенность. В связи с этим просчет всех вероятностей невозможен. Исходя из этого, способность человека принимать определенные суждения относительно ситуации является определяющим фактором его состоятельности как предпринимателя. Именно благодаря этой способности предприниматель и получает прибыль. Питер Фердинанд Друкер считал, что главным для предпринимателя является получение максимальной выгоды от любой возможности, предоставляемой ему внешней средой [4]. В основу своей теории П.Ф. Друкер положил теорию информационного общества Д. Белла, основной характеристикой которой выступают постоянные изменения. В отличие от Й. Шумпетера он считал, что данные изменения затрагивают не только сферу хозяйственных отношений, а все общество в целом [2].

Другими словами, сохранить свой бизнес в информационном обществе смогут только те, кто будет способен улавливать тенденции и быстро приспосабливаться к ним. Наибольшего успеха в бизнесе добьются те, кто смогут не только улавливать эти тенденции, но и реализовывать их в своем деле. Как отмечает П.Ф. Друкер, большинство успешных инноваций было не техническим или технологическим усовершенствованием, а внедрением уже существующих средств, способов хозяйственной деятельности, которые остались незамеченными другими потенциальными пользователями [4].

Из этого следует, что предприниматель – это лицо, занимающееся хозяйствующим видом деятельности, получающее прибыль от принимаемых им решений в ситуациях неопределенности. Уровень самой прибыли зависит от положения дел на рынке и инициативности субъекта, но главными факторами остаются удачливость и собственные способности индивида. Суть предпринимателя, как отмечает М.В. Аликаева, должна заключаться не в выполнении определенных функций, а в его способности работать в условиях неопределенности, принимать на себя риск или страховать «сомневающихся и робких», быстро реагировать на изменения во внешней среде, т. е. применять определенную управленческую методику [1].

Рассматривая развитие предпринимательства нельзя не упомянуть о роли процессного подхода к управлению предпринимательской деятельностью. Согласно мнению Э.Ф. Зеер, процессный подход как управленческая методика, позволяет организации управлять взаимосвязями и взаимозависимостями процессов системы, вследствие чего общие результаты ее деятельности могут быть улучшены [4]. Данный подход включает в себя систематическое определение и менеджмент процессов и их взаимодействия таким образом, чтобы достигать намеченных результатов. Как известно, под социально-экономической системой следует понимать целостную совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих социальных и экономических институтов (субъектов) и отношений по поводу распределения и потребления материальных и нематериальных ресурсов, производства, распределения, обмена и потребления товаров и услуг.

Таким образом, предпринимательство как социально-экономическая система представляет собой совокупность отношений, возникающих между элементами системы и которые обеспечивают её целостность и единство. Элементами предпринимательства являются субъекты и объекты предпринимательской деятельности: предпринимательская идея, технологии, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы, предпринимательская прибыль, предпринимательские риски. Применение процессного подхода к управлению предпринимательством как социально-экономической системой, позволяет обеспечить достижение намеченных результатов (получение прибыли) посредствам управления элементами системы, основанного на их взаимосвязи и взаимозависимости.

Результаты исследования

На сегодняшний день практически все ученые сходятся во мнении, что по-настоящему эффективное управление предпринимательскими структурами не может быть реализовано без применения элементов процессного управления. При таких условиях, предпринимательская деятельность рассматривается как единый многоуровневый процесс, которых разделен на элементы, масштаб которых оптимален для целей управления и мониторинга. Процессный подход в управлении предпринимательской деятельностью предполагает наличие ключевых элементов, без которых он не может быть внедрен.

На рисунке представлена схема процессного подхода в управлении предпринимательской деятельностью.

К ключевым элементам процессного подхода в управлении предпринимательской деятельностью относятся: вход процесса, выход процесса, ресурсы процесса, потребители поставщики процесса, показатели процесса. Под входами процесса подразумеваются элементы, которые претерпевают изменения в процессе выполнения действий. Входом процессного подхода в управлении предпринимательской деятельностью является бизнес-идея (предпринимательская идея), внешним поставщиком которой

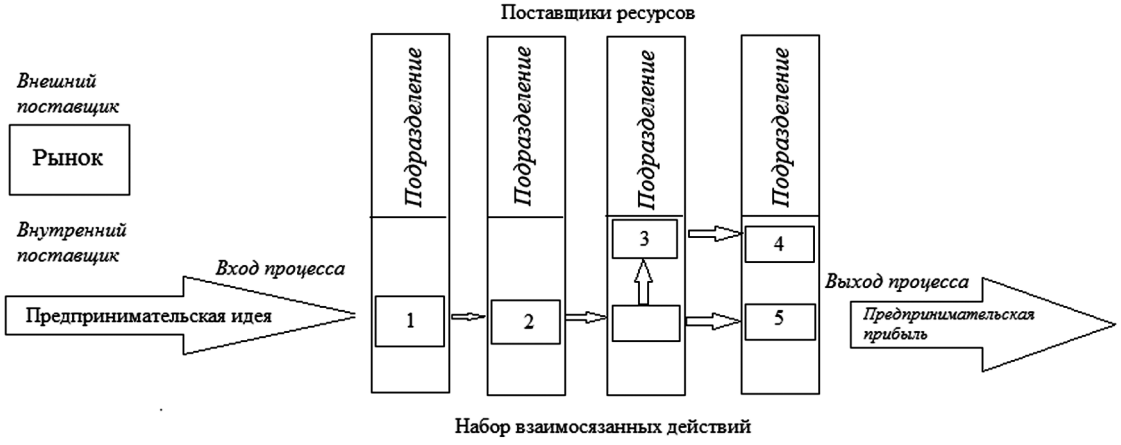


Схема процессного подхода в управлении предпринимательской деятельностью

является рынок, а внутренним – сам предприниматель как автор идеи. Ресурсами процессного подхода являются элементы, которые необходимы для процесса. К ресурсам предпринимательской деятельности относятся финансовые, трудовые, интеллектуальные ресурсы, а также, инфраструктура, в которой будет реализован процесс и применяемые технологии.

У каждого процесса должны быть поставщики и потребители (заказчики). Роль поставщиков заключается в обеспечении входных элементов процесса, а потребителей – в получении выходных элементов. Что касается предпринимательской деятельности, то здесь и поставщики, и потребители делятся на внешних и внутренних. К внешним поставщиками, как было отмечено, относится рынок, а к внутренним – подразделения. Потребители в процессном управлении предпринимательской деятельностью, также подразделяются на внутренних потребителей – подразделения и внешних – рынок. Если у процесса нет поставщиков, то процесс не будет выполнен. Если у процесса нет потребителей (заказчиков), то процесс не востребован. Другими словами, на формирование предпринимательской идеи, которая реализуется предпринимателем, оказывает влияние рынок, а ее востребованность на рынке обеспечивается возможностью получения прибыли через показатели (рентабельность, срок окупаемости, охват рынка и т. д.). Из всего сказанного выше следует, что процессное управление является оптимальным и логически обоснованным по отношению к такому сложному явлению рынка, как предпринимательство.

Заключение

Использование процессного подхода в управлении предпринимательской деятельностью позволяет оптимизировать бизнес-процессы с целью повышения их эффективности. Подводя итоги, следует отметить, что сущность феномена предпринимательства – это сочетание различных функций, реализация которых зависит не только от субъекта хозяйственной деятельности, поддержки государства, но и от применяемой управленческой методики, основанной на процессном подходе.

Библиографический список

1. Аликаева М.В. Стратегическое развитие малого бизнеса и формы поддержки индивидуального предпринимательства: монография [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://scipro.ru/conf/monographbusiness.pdf (дата обращения: 06.03.2019).

2. Асташова Ю.В. Показатели процесса в системе менеджмента качества // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. №1. С. 86–96.

3. Котелевская Ю.В., Блажевич О.Г. Особенности финансирования деятельности компаний в современных условиях хозяйствования // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2016. №4 (37). С. 102–107.

4. Котелевская Ю.В., Нехайчук Д.В., Тарасов В.И. Состояние и перспективы дальнейшего развития рекламного рынка России // Экономика и предпринимательство. 2017. №3-2 (80). С. 779–784.

5. Башкирцева Д.С., Броварь С.И., Гусев Е.Г., Захарян А.В., Мызникова М.Н., Нехайчук Д.В. Экономика сегодня: новые вызовы – новые решения / под ред. Э.Ю. Черкесовой. Ставрополь, 2016. Т. Книга 3.

6. Нехайчук Д.В. Регулирование инвестиционного процесса: государственный и региональный подходы: монография. К.: ДКС «Центр», 2016. 336 с.

7. Нехайчук Д.В. Финансовое обеспечение предприятий коммунальной собственности // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2009. №1 (2). С. 66–69.

8. Нехайчук Ю.С., Нехайчук Д.В. О проблемах бюджетного регулирования социально-экономического развития // Стратегии устойчивого развития мировой и национальной экономики: сборник статей Международной научно-практической конференции / ответ. ред.: А.А. Сукиасян. 2015. С. 21–24.

УДК 339

Е. А. Красильникова
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва,
e-mail: elena2015kr@mail.ru

А. Ф. Никишин
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, e-mail: ktdn@yandex.ru

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ КАК ОСНОВА МЕНЕДЖМЕНТА ИНВЕСТИЦИЙ

Ключевые слова: инвестиционная активность, менеджмент инвестиций, управление экономическими системами, инвестиционная деятельность, финансовые ресурсы, индекс промышленного производства, индекс производства машин и оборудования, индекс производства электрооборудования, индекс производства транспортных средств и оборудования**.**

Управление экономическими системами не является полноценным без менеджмента инвестиций. Тенденции развития инвестиционной активности являются базой для управленческих решений как микро-, так и макроуровня. При этом прогнозные ожидания, выстроенные с учетом подобного анализа, определяют структуру инвестиций. В настоящей статье авторами оценивается инвестиционная активность в России в целом, а также в разрезе регионов. При оценке инвестиционной активности необходимо также учитывать общие показатели, характеризующие склонность к инвестированию. Значение инвестиционных вложений в различные сферы экономики трудно переоценить, поскольку именно инвестиционная активность характеризует наличие возможностей высвободить финансовые ресурсы и направить их на развитие, а также отражает экономические ожидания потенциальных инвесторов. По темпам активности инвестиционных вложений характеризуют воспроизводство народного хозяйства. Проведенный авторами статьи анализ объема инвестиционных вложений позволил сформировать представление о региональных различиях в уровне инвестиционной активности, классифицировать регионы России на основе темпов роста инвестиционных вложений, выявить регионы с наиболее высокими и наиболее низкими темпами роста инвестиционной активности, оценить факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность. По результатам проведенного Росстатом обследования, в 2018 году инвестиционную деятельность осуществляли 96% организаций (из числа всех организаций). Малые предприятия были не столь активны: менее половины из них (а именно 42%) инвестировали. Руководители 88% организаций оценивают свою экономическую ситуацию в 2018 г. как «благоприятную» и «удовлетворительную». Это позволяет им реализовывать в целом положительные инвестиционные ожидания. А именно, свыше 70% руководителей организаций в 2019 году ожидают как усиления инвестиционной активности, так и сохранения ее на прежнем уровне, а 10% предполагают снижение объемов инвестиций в основной капитал. Среди основных причин, сдерживающих инвестиционную активность, можно обоснованно выделить следующие: неопределенность экономической ситуации в стране, недостаток собственных финансовых средств, высокая стоимость кредитных ресурсов, инвестиционные риски, неблагоприятные параметры курсовой политики в стране.

E. A. Krasilnikova
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, elena2015kr@mail.ru

A. F. Nikishin
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: ktdn@yandex.ru

TRENDS OF INVESTMENT ACTIVITY AS A BASIS FOR INVESTMENT MANAGEMENT

Keywords: investment activity, investment management, management of economic systems, investment activity, financial resources, industrial production index, machinery and equipment production index, electrical equipment production index, vehicle and equipment production index.

Management of economic systems is not complete without investment management. Trends in the development of investment activity are the basis for management decisions at both the micro and macro levels. In this case, the forecast expectations, built with this analysis in mind, determine the structure of investments. In this article, the authors evaluate investment activity in Russia as a whole, as well as in the context of regions. In assessing investment activity, it is also necessary to take into account the general indicators characterizing the propensity to invest. The value of investments in various sectors of the economy cannot be overestimated, since it is investment activity that characterizes the availability of opportunities to free up financial resources and direct them to development, and also reflects the economic expectations of potential investors. The rate of activity of investments characterize the reproduction of the national economy. The analysis of the volume of investments conducted by the authors of the article made it possible to form

an idea of regional differences in the level of investment activity, classify regions of Russia on the basis of investment investment growth rates, identify regions with the highest and lowest investment activity growth rates, and evaluate the factors limiting investment activity. According to the results of the survey conducted by Federal State Statistics Service, in 2018, 96% of organizations (from among all organizations) carried out investment activities. Small businesses were not as active: less than half of them (namely, 42%) invested. The leaders of 88% of organizations evaluate their economic situation in 2018. as «favorable» and «satisfactory». This allows them to realize generally positive investment expectations. Namely, over 70% of heads of organizations in 2019 expect both strengthening of investment activity and keeping it at the same level, and 10% expect a decrease in the volume of investments in fixed capital. Among the main reasons restraining investment activity, one can reasonably single out the following: uncertainty of the economic situation in the country, lack of own financial resources, high cost of credit resources, investment risks, unfavorable parameters of exchange rate policy in the country.

Введение

Общий объем инвестиций в нефинансовые активы за 2018 год составил 13 трлн 329 млн руб. [7]. Из них 99,1% (13,2 трлн руб.) приходилось на инвестиции в основной капитал, соответственно, менее 1% (120,1 млн руб.) – на инвестиции в непроизводственные нефинансовые активы. В сравнении со структурой 2017 года наблюдалось увеличение доли инвестиций в 2018 году в основной капитал на 1,4%. Интересным представляется цифра вложений объекты интеллектуальной собственности [2] – 0,15 трлн руб. или 3,7% от всей величины инвестиций в основной капитал. Оценка инвестиций по источникам финансирования свидетельствует о том, что 56% от всей суммы вложений в основной капитал приходится на собственные средства [7]. Из структуры привлеченных инвестиций можно выделить 6,2% как кредиты иностранных банков (268 млрд. руб.), что, собственно, иллюстрирует тенденцию пессимистических настроений зарубежных партнеров. 13,6% (или 583 млрд руб.) от всех привлеченных вложений – это бюджетные средства и средства внебюджетных фондов РФ. Ожидаемы результаты анализа структуры инвестиций по видам экономической деятельности. Так, 1,2 трлн руб. или 28,8% от общей величины – это вложения в добычу полезных ископаемых. В транспортную отрасль инвестируется 760 млрд руб. или 17,7% от общей величины вложений в основной капитал. На третьем месте – обрабатывающие производства с 716 млрд руб. и 16,7% [7].

Цель исследования

Целью настоящего исследования явилась оценка тенденций развития инвестиционной активности в Российской Федерации в целом, а также в разрезе регионов, на основании анализа динамики инвестиций, оценки структуры инвестиций по субъектам РФ, выявления регионов с положительной и отрицательной динамикой инвестиционных вложений.

Материал и методы исследования

Оценка динамики развития инвестиционной активности в Российской Федерации (в целом и в региональном разрезе) осуществлялась на основании данных Федеральной службы государственной статистики. В рамках проведенного исследования важно разделить дефиниции. Нередко термины «инвестиционная активность» и «инвестиционная деятельность» употребляют синонимически. В свою очередь, «инвестиционная деятельность» – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1]. В то время, как «инвестиционная активность» подразумевает степень развития таких вложений. Неверно идиоматически употреблять дефиницию «активные инвестиции», которая подразумевает именно модель поведения инвестора, что развивает теоретические знания в заявленной проблематике.

В качестве основных методов исследования применялись общенаучные методы: анализа, синтеза, сравнения, экстраполяции.

Результаты исследования и их обсуждение

Согласно данным Росстата, в 2018 году общий объем инвестиций в основной капитал составил 17,6 трлн руб. [7]. Оценим структуру инвестиций в основной капитал в Российской Федерации по видам экономической деятельности.

Так, ожидаемая максимальная доля инвестиций наблюдалась в сфере добычи полезных ископаемых – 18,2 % [7]. Второй инвестиционно-активный сегмент экономики – это «транспортировка и хранение» с 17 %. Около 15 % занимают в общем объеме инвестиций деятельность по операциям с недвижимым имуществом (14,8 %) и обрабатывающие производства (14,7 %). Торговля покрывала 4,1 % всех инвестиций в стране в 2018 году, строительство – 3,6 %. На менее, чем один процент из общего объема инвестиционной деятельности осуществляли организации в сфере водоснабжения, водоотведения, сбора и утилизации отходов, деятельности по ликвидации загрязнений (0,9 %), а также гостиницы и предприятия общественного питания (0,6 %) [7].

Основным источником финансирования инвестиций в основной капитал для большинства организаций в 2018 г. являлись, как и в предыдущие годы, собственные средства, их использовали 80 % инвесторов. В организациях, осуществляющих добычу угля, сырой нефти и природного газа, металлических руд, производство кокса и нефтепродуктов, химических веществ и химических продуктов, металлургическое производство, на использование собственных средств указали от 95 до 99 % руководителей.

Исходя из целей инвестирования, основная часть инвестиций в основной капитал в 2018 году направлялась на приобретение новых машин и оборудования, на что указали 74 % руководителей организаций (данные Росстата). Также приобретались информационное, компьютерное и телекоммуникационное оборудование и транспортные средства, на это указали 57 и 55 % организаций соответственно. Около половины организаций осуществляли строительство зданий и сооружений. Реконструкцию и модернизацию основных средств в 2018 г. осуществляли 56 % организаций [7].

Федеральной службой государственной статистики, на основании существующих методик, оцениваются такие показатели инвестиционной активности в России, как: инвестиции в основной капитал, объем строительства, индекс промышленного производства, индекс производства машин и оборудования, индекс производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования, индекс производства транспортных средств и оборудования.

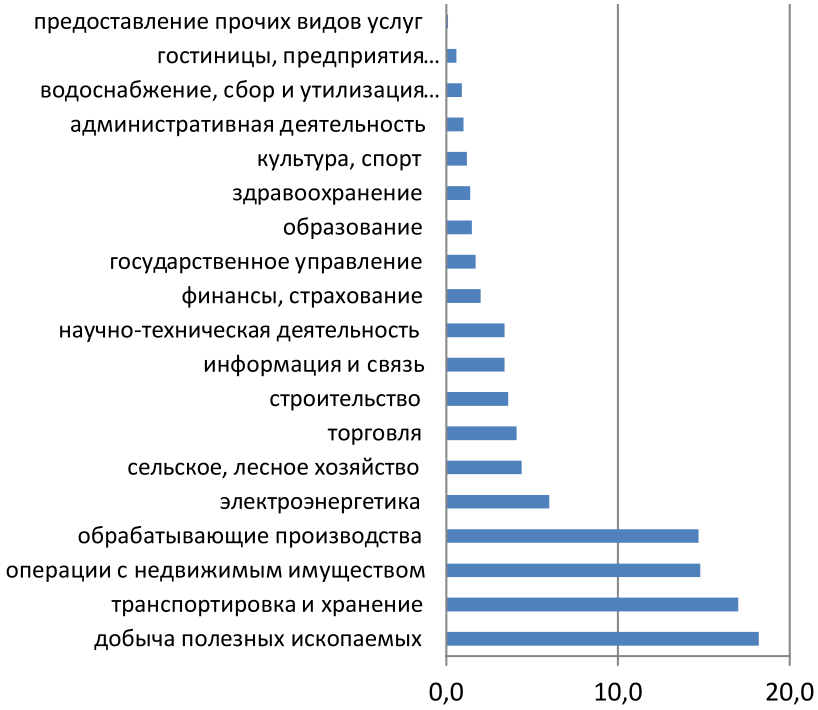


Рис. 1. Структура инвестиций в основной капитал в Российской Федерации в 2018 году по видам экономической деятельности. Источник: составлено авторами на основании данных Росстата

В качестве основных целей инвестирования в России на сегодня отмечают замену изношенной техники (66 % к общему числу обследуемых организаций – в 2018 г., 65 % – в 2017 г., 64 % – в 2016 г., 72 % – в 2015 г.) и автоматизацию и механизацию производственного процесса (46 % – в 2018 г., 45 % – в 2017 г. и 2016г., 55 % – в 2015 году). Создание же новых рабочих мест остается наименее популярной основой инвестиционной активности: 22 % к общему числу организаций в 2018 г. против 25 % в 2015 г. [3].

Высокая инвестиционная активность наблюдалась в республиках Крым и Саха (Якутия), Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах, Кемеровской и Магаданской областях, где инвестиции в основной капитал осуществляли свыше 90 % организаций. Среди субъектов Российской Федерации с низкой инвестиционной активностью можно выделить Республику Ингушетию, где инвестиционная деятельность отмечена у 29 % организаций (из всех функционирующих в республике), Республику Дагестан – 37 %, Республику Алтай – 48 %, Забайкальский край – 56 %, г. Севастополь – 68 %, Калининградскую – 69 % и Тверскую области – 70 %.

В рамках оценок тенденций важным представляется оценить темпы изменения инвестиционной активности субъектов Российской Федерации, выделить регионы с положительной и отрицательной динамикой. В целом по стране на протяжении 2018 года наблюдался прирост инвестиционных вложений. По итогам календарного года увеличение было зафиксировано на 4,4 % по сравнению с предыдущим годом [7]. Оценки динамики инвестиционной активности в региональном срезе представлены в табл. 1. Результаты анализа свидетельствуют о том, что в половине (37 единиц) субъектов РФ зафиксирована отрицательная динамика инвестиций в основной капитал [7]. Менее 20 % прирост демонстрировали также 37 субъектов Российской Федерации (вторая группа таблица). При этом, максимальный рост вложений (от 20 до 42,5 %) в 2018 году по сравнению с 2017 годом наблюдался в Пензенской области. Темп роста в этом субъекте РФ составил 120,1 %. В Алтайском крае инвестиции выросли на 21,7 %, в Челябинской области – на 25,5 %, в Республике Калмыкия – на 32,6 %, в Республике Хакасия – на 33,1 %. В Республике Крым – на 34,1 %. В г. Москва зафиксирован прирост инвестиций в 15,3 %, что можно объяснить присоединением новых территорий (так называемой, «Новой Москвы»), стратегией развития столицы страны. При этом, увеличение инвестиций в Московской области наблюдается на уровне 22,7 %. Опережает ее по величине прироста Ленинградская область и демонстрирует темп роста, равный 126,8 %. Инвестиции в г. Санкт-Петербург в 2018 году увеличились на 4,3 % по сравнению с 2017 годом.

В рамках реализации эффективного менеджмента инвестиций необходимо ранжировать факторы, сдерживающие инвестиционную активность или даже предопределяющие ее «нулевой уровень» [4]. Оценим уровень сдерживания инвестиционной деятельности различных факторов. По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2018 году в целом по экономике, 62 % всех организаций ограничивали свои инвестиции ввиду высокого уровня инфляции и неопределенности экономической ситуации в России (рис. 2). 60 % организаций сдерживали инвестиционную деятельность из-за недостатка собственных финансовых ресурсов. Инвесторы не находят инструментов эффективного управления инвестиционными рисками, что определяет статистику в 58 % сдерживания активности по этой причине. Высокий процент коммерческих кредитов и сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов отмечают в качестве ограничивающих факторов 54 % и 46 % всех организаций соответственно. Параметры курсовой политики в стране (52 % к общему числу всех организаций), а также экономическая ситуация на мировом рынке (42 %) также стали причинами сдерживания инвестиционной активности.

Субъекты РФ в разрезе темпов роста инвестиций в 2018 году по сравнению с 2017 годом

Субъекты РФ	Темп роста, %
Астраханская область (63,1), Ростовская область (76,4), г. Севастополь (77,0), Тамбовская область (79,2), Новгородская область (81,1), Республика Мордовия (81,3), Калужская край (83,1), Архангельская область (85,6), Рязанская область (86,7), Липецкая область (87,0), Владимирская область (87,8), Республика Ингушетия (87,8), Волгоградская область (88,1), Забайкальский край (88,6), Воронежская область (88,9), Белгородская область (89,9), Томская область (90,2), Чувашская республика (90,7), Краснодарский край (91,4), Ярославская область (91,5), Ивановская область (92,1), Камчатский край (92,2), Республика Башкортостан (92,4), Костромская и Свердловская области (99,3), Сахалинская область (99,7) и др.	63,1–100,0
Саратовская область (100,7), Псковская область (101,3), Приморский край (101,7), Чеченская республика (101,8), Республика Саха (101,9), Вологодская область (102,3), Ставропольский и Хабаровский края (102,4), Нижегородская область (102,8), Республика Дагестан и Тюменская область (103,4), г. Санкт-Петербург (104,3), Новосибирская область (105,8), Орловская и Курганская область (109,0), г. Москва (115,3), Мурманская область (118,5) и др.	100,1–120,0
Пензенская область (120,2), Алтайский край (121,7), Московская область (122,7), Челябинская область (125,5), Ленинградская область (126,8), Республика Калмыкия (132,6), Республика Хакасия (133,1), Республика Крым (134,1), Республика Адыгея (142,5).	Более 120,1

Источник: составлено авторами на основании данных Росстата.

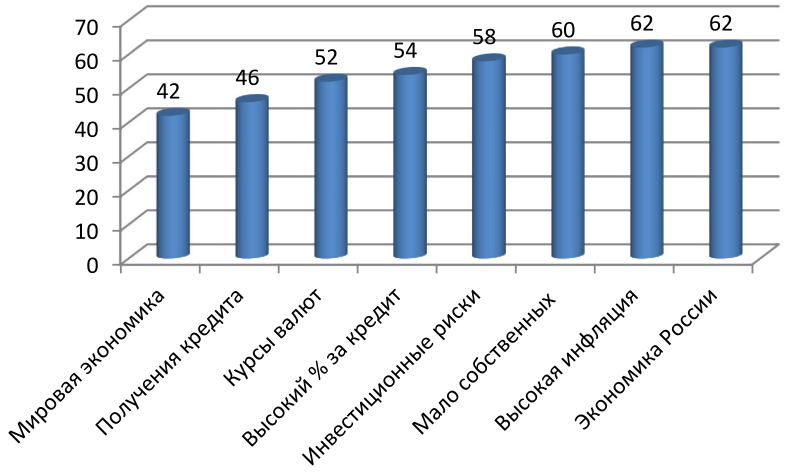


Рис. 2. Факторы, сдерживающие инвестиционную активность в Российской Федерации, в разрезе уровня их влияния. Источник: составлено авторами на основании данных Росстата

Заключение

Снижающаяся доля организаций, осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации, в Российской Федерации обуславливает остроту проблемы инвестиционной активности в стране. Полученные результаты исследования показывают крайне низкую устойчивость российских организаций к дестимулирующим факторами инвестиционной активности, а также геополитической конъюнктуре.

Практическая значимость исследования состоит в том, что оценка инвестиционной активности в регионах России является базой для прогнозирования векторов регионального инвестиционного диссонанса. Результаты исследования могут применяться в сфере государственного управления экономической деятельностью, в том числе, рамках прогнозирования развития торговых локаций [5, 6]. Регулярный мониторинг уровня инвестиционной активности в регионах России позволит обеспечить рациональное расходование бюджетных средств с учетом структурных изменений экономики.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 25.02.1999 №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Ред. от 25.12.2018. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 20.04.2019).

2. Каращук О.С., Майорова Е.А. Современный рынок торгового обслуживания в России: инновационная составляющая // Финансово-экономическое и информационное обеспечение инновационного развития региона: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Посвящается 100-летию Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского / ответ. ред.р А.В. Олифиров. 2018. С. 26–30.

3. Красильникова Е.А., Никишин А.Ф. Инновационное развитие регионов Российской Федерации: показатели оценки, векторы // Экономика и предпринимательство. 2018. №4 (93). С. 518–523.

4. Красильникова Е.А., Никишин А.Ф. Региональный ритейл Российской Федерации: тенденции и перспективы. 2018. №3, Т. 9. С. 763–774.

5. Майорова Е.А. Сравнительный анализ состояния и развития торговли в странах Европы // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7, №1 (22). С. 173–176.

6. Майорова Е.А. Анализ развития сетевой торговли в регионах России // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8, №1 (26). С. 216–218

7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения 25.04.2019).

УДК 339.138

О. С. Медведева
ГОУ ВПО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского», Калуга, e-mail: olymed1@yandex.ru

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ключевые слова: потребитель, товарный ассортимент, модель потребительского поведения, целевые потребители, взаимодействие с клиентом.

Потребление товаров и услуг лежит в основе функционирования любой экономической системы. Именно потребители формируют спрос на продукцию и услуги, приобретают и в дальнейшем потребляют их, обеспечивая тем самым необходимость воспроизводственного процесса. Для производителей это означает необходимость четкого понимания желаний потребителей, природы потребительского поведения, моделирования потребительского поведения в определенных условиях.

На данный момент розничная торговля представляет собой один из наиболее быстрорастущих секторов российской экономики. Умение распоряжаться знаниями о потребностях аудитории, её особенностях, изучение рынка и основных конкурентов – всё это способствует эффективному продвижению продукта конечным потребителям.

В данной статье рассмотрены основные факторы, влияющие на потребительское поведение, систематизированы типы потребителей, основные приоритеты потребителей при осуществлении покупки за периоды кризисов 2008 г. и 2014 г. В качестве методологической базы автором были изучены теоретические исследования в области потребительского поведения, а практической базой – исследования в этой области за предыдущие 3–4 года. Результаты анализа могут быть использованы в процессе разработки и реализации политики продвижения компаний.

O. S. Medvedeva
Kaluga state University. K.E. Tsiolkovsky, Kaluga, e-mail: olymed1@yandex.ru

BASIC MODELS OF CONSUMER BEHAVIOR IN MODERN CONDITIONS

Keywords: consumer, product assortment, consumer behavior model, target customers, customer interaction.

Consumption of goods and services underlies the functioning of any economic system. It is consumers who form the demand for products and services, acquire and continue to consume them, thereby ensuring the need for the reproduction process. For manufacturers, this means the need for a clear understanding of the desires of consumers, the nature of consumer behavior, modeling consumer behavior in certain conditions.

Currently, retail trade is one of the fastest growing sectors of the Russian economy. The ability to manage knowledge about the needs of the audience, its features, the study of the market and main competitors – all this contributes to the effective promotion of the product to end users.

This article discusses the main factors affecting consumer behavior, systematizes the types of consumers, the main priorities of consumers in making purchases over the 2008 and 2014 crisis periods. As a methodological base, the author studied theoretical studies in consumer behavior, and the practical base research in this area over the previous 3–4 years. The results of the analysis can be used in the process of developing and implementing a company promotion policy.

Введение

В современной системе рыночных отношений потребитель является ключевым элементом. Производители и ритейлеры воздействуют на потребительское поведение самыми различными способами. Ориентируясь на особенности потребительского поведения, предприятия выстраивают маркетинговую политику, устанавливают цены, определяют ассортимент товара и способ его продвижения.

Потребительское поведение – это обобщающее понятие для факторов и процессов, определяющих экономические действия потребителя в контексте приобретения и потребления товара. Поэтому именно изучение потребительского поведения должно быть главным источником информации о рынке для маркетолога, т. к. только через понимание поведения потребителей можно прийти к корректной оценке места и перспектив продуктов компании и желательных направлений их развития.

Цель исследования

Поведение покупателей, их выбор товаров имеют сугубо индивидуальный характер. Каждый покупатель руководствуется своими вкусами, отношением к моде, дизайну товаров и иными субъективными предпочтениями. Поведение потребителя также напрямую зависит от его менталитета, культуры, образа жизни, ближнего окружения, уровня притязаний.

На решение потребителя о покупке могут влиять следующие факторы (рисунок).

Перечисленные факторы позволяют сформировать базовую модель потребительского поведения. Потребитель будет выбирать максимально полезный и интересный ему товар с учетом своих материальных возможностей. Однако если он ограничен в средствах, то потребитель откажется от приобретения желаемого товара или согласится на приобретение следующего в шкале убывающей полезности, но доступного по стоимости.

Материал и методы исследования

Человек ежедневно делает выбор из нескольких вариантов, каждый потребитель способен дать оценку возможных последствий собственных решений. Однако с научной точки зрения для принятия решения отсрочить или потратить имеющиеся деньги сильное давление оказывают посредством психологических фрейм. «Фрейминг-эффект», или эффект обрамления, предполагает иррациональность выбора покупателя при определенной внешней установке. Допустим, потребитель принимает решение среди идентичных проблем, но в условии того, что первое решение представлена в позитивном ключе, а другая в негативном. В большинстве случаев выбор потребителя склонится ко второй, нежели к первой. Причиной данного фактора является большая роль разных невербальных сигналов и контекстов. На практике наиболее распространенным примером являются кредитные карты – у активной части населения они вызывают ониманию и даже невротическую зависимость у потребителей, ассоциация происходит только лишь с покупками [1].

В условиях цифровой экономики большое количество информации о товарах и услугах создает для потребителя, делающий собственный выбор на рынке, двойственную ситуацию. С одной стороны, имеется широкий доступ к огромному массиву информации, повышающий вероятности получения актуальной и значимой информации. С другой стороны, процесс поиска и выборка информации значительно затрудняется из-за огромного информационного потока. [2]

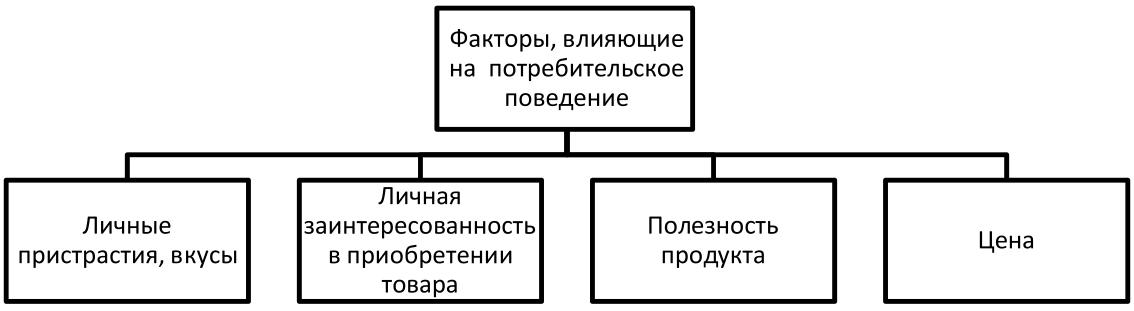
Можно выделить разные типы поведения потребителей, представленные в табл. 1.

В настоящее время принято выделять примерно 12 основных видов (моделей) потребительского поведения, каждый из которых имеет свои особенности. Рассмотрим их более подробно.

1. Выбирающий потребитель считается наиболее распространенным видом потребительского поведения. Такой потребитель считает, что чем больше выбор, тем лучше.

2. Коммуникаторы являются вторым базовым типом модели потребительского поведения. Путем покупки определенных товаров и услуг коммуникатор выражает свой социальный статус и эмоции.

3. Потребитель-исследователь в процессе выбора ищет что-то принципиально новое. Для таких покупателей особо актуальны рыночные новинки.



Факторы, оказывающие влияние на потребительское поведение

Таблица 1

Основные типы потребительского поведения

Тип поведения	Характеристика поведения	Задача продавца
Сложное поведение	Связано с выбором в пределах одной категории товара (автомобиль, компьютер и т. п.)	Проинформировать потенциального клиента об отличительных характеристиках товара
Неуверенное поведение	Связано с ограниченным предложением, большим спросом и высокими рисками. При выборе потребитель вынужден опираться на свой вкус, что может привести его к сомнениям относительно полезности купленного товара. (Товары, необходимые человеку для самореализации)	Убедить клиента в правильности выбора.
Привычное поведение	Наблюдается, когда потребитель приобретает привычный товар, не отличающийся друг от друга у разных производителей (соль, сахар и т. п.)	Подтолкнуть к принятию решения путем предоставления скидок, акций.
Поисковое поведение	Возникает, когда представлено большое число товаров разных брендов, а также присутствует низкое вовлечение потребителя.	Привлечь внимание с помощью акций и предложений, которые стимулируют покупателя на запоминание бренда.

4. Потребители-бунтовщики приобретают товары и услуги с целью выражения своего несогласия. В основном к ним относятся молодежь, принадлежащая к различным субкультурам.

5. Потребитель-актуалайзер считает, что покупки совершаются успешными людьми (лидерами). Основной целью приобретений в данном случае выступают поддержание имиджа, обладание хорошим вкусом.

6. К самореализовавшимся потребителям относятся зрелые покупатели, полностью удовлетворенные своей жизнью и имеющие высокий уровень доходов. Большое значение в процессе принятия потребительского решения они уделяют ценности и долговечности товаров.

7. Достигающие потребители – это успешные покупатели, которые нацелены на построение карьеры, имидж и высокий уровень доходов. Такие потребители обращают свое внимание на престижные продукты и известные торговые марки.

8. К категории верящих потребителей относят консерваторов, которым важны определенные ценности (например, семья). Как правило, они обладают невысоким уровнем доходов, отдают предпочтение отечественным товаропроизводителям и устоявшимся известным маркам.

9. Модель стремящихся потребителей ориентирована на покупателей, занятых поиском одобрения своих действий со стороны. К ним относятся неуверенные в себе люди. По их мнению, отношение к ним со стороны окружающих зависит от количества принадлежащих им денег. Они хотят выглядеть стильными, но не могут позволить себе дорогие вещи, поэтому обращают особое внимание на подделки, имитирующие известные бренды.

10. Потребители-экспериментаторы постоянно ищут разнообразия. К ним можно отнести молодых и весьма импульсивных людей, большую часть своего дохода тратящие развлечения, впечатления, питание и одежду.

11. К потребителям-мейкерам относят людей самодостаточных и практичных. Как правило, они имеют довольно высокий уровень дохода, однако приобретают лишь те вещи, которые имеют практическое значение и необходимы для них в настоящий момент.

12. Для выживающих потребителей характерен низкий уровень доходов и плохое образование. Главной целью их потребления выступает безопасность, поэтому они крайне редко покупают что-то кроме проверенной продукции.

Таким образом, знание типов потребителей и их поведенческих особенностей, позволит товаропроизводителям и продавцам оказывать на них необходимое давление и незаметно подталкивать к совершению покупки.

Результаты исследования и их обсуждение

Одной из задач, которую решают сегодня многие компании, является поиск и выделение своего целевого потребителя, который на протяжении многих лет покупал бы товар компании и был бы к ней лояльным. Маркетологи изучают потребителей, оптимизируют или сокращают товарный ассортимент с учетом потребительской активности последних. Даже крупные транснациональные корпорации в последние годы задумались о сокращении линейки продукции на российском рынке.

Например, с начала 2015 года из России ушли ряд известных иностранных fashion-брендов. В 2014 году, по данным Fashion Consulting Group, рынок одежды и обуви в России снизился на 8%, до 2,2 трлн руб., а в 2015-м он рухнул на 20%. Именно из среднего сегмента больше всего ушло брендов в одежном ритейле – American Eagle, британский бренд River Island, американский бренд Esprit и итальянский OVS, а также ряд других.

В сегменте товаров для дома и ремонта покинули российский рынок компания Castorama, занимающая 4-е место в данном сегменте. В 2018 году финская Kesko продала свои магазины «К-раута» лидеру рынка Leroy Merlin.

Автомобильные бренды тоже переживают в России не лучшие времена. По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), в 2015 года продажи легковых и легких коммерческих автомобилей упали на 35,7%, до 1,601 млн машин. Часть марок вынуждена была покинуть российский рынок: Opel, Chevrolet (оба бренда принадлежат корпорации General Motors) и Honda. Не выдержала конкуренции и испанская марка Seat (принадлежит концерну Volkswagen), покинувшая Россию в ноябре 2014 года. Весной 2019 г. стало известно о прекращении деятельности компании «Форд Моторс» – американский производитель принял решение к июлю закрыть заводы в России.

Конечно, не только падение доходов населения и политика побуждают компании сворачивать бизнес. Часто компании просто не выдерживают конкуренцию с лидерами на рынке. Например, японская Toshiba, объявившая об уходе с российского рынка электроники и бытовой техники в декабре 2015 года, призналась, что не выдержала конкуренции с Samsung и LG.

В период с 2015–2018 гг. у населения страны снизилась потребительская активность, также большинство населения РФ находится в закредитованном состоянии. По данным банковской статистики наиболее активными заёмщиками являются людьми в возрасте 25–44 лет. Среднестатистический должник проживает в Сибирском или Уральском федеральном округе. Он является жителем крупного города, с численностью населения от 250 до 1 млн человек. У него высшее или средне-техническое образование и доход от 30 тысяч руб. По данным банков, 13% заёмщиков берут деньги для того, что расплатиться по старым долгам. Около 7% россиян тратят полученные от кредитно-финансовых учреждений денежные средства на лечение, 5% на свадьбы, похороны и отпуск, 1% на обучение. В настоящее время кредиты имеет 59% трудоспособного населения страны [3].

Проводимые СМИ опросы населения страны дали следующие результаты:

1. Каждый третий россиян имеет кредит. Из них 63% выплачивают займы на потребительские нужды и 37% ипотеку.

2. Ипотечное кредитование пользуется популярностью у населения, имеющего доход «ниже среднего».

3. Потребительскими кредитами пользуются люди с очень низким уровнем дохода. На суммы займов они чаще всего покупают бытовую технику.

4. Каждый четвёртый россиянин покупает в кредит авто [4].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, насколько сильно сократился объем продаж. Несмотря на это, потребитель все равно хочет есть, хорошо одеваться, поменять свою машину на новую, а это значит, что он все-таки приходит в магазин или заходит на сайт компании в поисках выгоды и определенных товаров.

Современные покупатели уже не хотят просто приходить в магазины, ведь у них есть вариант – совершить покупку онлайн, поэтому у них нередко должен быть весомый аргумент, зачем им посещать магазин. Как раз за новым опытом, впечатлениями, эмоциями.

В создании уникального покупательского опыта помогают сервисы на стыке онлайн и офлайн, которые позволяют использовать преимущества разных каналов продвижения. Так, например, в сети спортивной обуви Fleet Feet в США начали использовать 3D-сканеры для стопы. За год работы проекта они уже собрали базу из более 1 млн сканов. 80% людей, которые приходили в магазин и делали скан стопы, потом совершали покупку. Имея точные параметры стоп своих клиентов, розничная сеть их использует при размещении заказов на производстве и максимально кастомизирует продукт, а также дает точные рекомендации при выборе нужной пары обуви онлайн.

В МТС тестируют такой сервис на стыке онлайн и офлайн, как «Видеоконсультант». Он предоставляет возможность в режиме онлайн посмотреть на товар и получить исчерпывающую информацию о нем. DIY-сеть «Петрович» запустила цифровой шоурум в одном из торговых центров Москвы. На 25 кв. м размещены сенсорный терминал с выходом в интернет-магазин, виртуальная комната с LED-панелями и стойка консультанта. У покупателя есть возможность «примерить» разные варианты отделки комнаты, подобрать материалы, сразу рассчитать и оформить заказ [4].

В табл. 2 можно увидеть, как менялись приоритеты потребителей за годы кризисов.

В данной таблице можно увидеть, как менялись приоритеты покупателей в указанный период. Разница в покупательских предпочтениях действительно наблюдается: в 2008-м году потребители ожидали товара и услугу. Например, очень много людей покупали в кредит новинки бытовой техники. Объяснялось это простым желанием приобрести инновационный товар, которого раньше не было. Сегодня же потребитель хочет получить ответ на вопрос: «Какую задачу я решаю с помощью этого товара?» Другими словами, какую задачу я решаю с помощью мультиварки? Ответ на вопрос кроется в ее многофункциональности. А расширенный функционал продукта – это уже выгода, и, следовательно, мотив к покупке.

Если в 2008-м году потребитель очень хотел увидеть отличие товара, фактически, его уникальность, то сегодня он ищет ценность, т. к. товаров, обладающих реальными уникальными характеристиками крайне мало.

Следующее отличие – это наличие товара на полке. В 2015 году сокращение ассортимента стало вынужденной мерой. Разумеется, потребители всегда ожидают товарного разнообразия; потребитель хочет сам принимать решения и выбрать на полке то, что ему больше нравится.

Далее следуют параметры, связанных с функциональными характеристиками товара. Современный потребитель хочет не просто функциональные характеристики товара; он хочет качественный товара и сервис. То есть потребитель сегодня не отделяет товар от дополнительного сервиса и взаимоотношений.

Таблица 2

Приоритеты российского потребителя при осуществлении покупки

2008 год	2014–2018 годы
Характеристика товара/услуги	Решение (какую задачу потребитель решает с помощью товара/услуги?)
Уникальность товара/услуги	Поиск ценности
Наличие товара/услуги	Широкий ассортимент товаров
Функциональность товара	Качество товара и сервиса, быстрая доставка
Решение потребителя	Решение за счет внешних источников (поставщика/продавца)
Минимальная цена	Минимальная цена и экономия времени, минимальная цена потребления

Выводы (заключение)

Каждой стратегии покупок соответствует свое потребительское поведение:

Экономическая стратегия покупок – покупатель стремится выбрать товар по максимально низкой цене. Основной мотив – удовлетворение потребностей с наименьшими затратами;

Оптимальное сочетание цены и качества – покупатель, как правило, точно знает, что именно хочет купить, но ищет магазин, который предложит ему необходимый товар с определенным набором характеристик по оптимальной цене. Качество продукта гораздо выше, чем в первой стратегии;

Ориентация на высокую цену – у покупателя следующие векторы мотивации: качество не может стоить дешево/мой статус не позволяет совершать дешевые покупки.

По сути, это три стратегии покупки, связанные со стоимостью продукта. Необходимо понимать, что, при выстраивании программы продвижения эта часть информации о покупателях крайне важна. Рациональные выгоды, связанные с восприятием стоимости, действительно доминируют, однако нужно помнить, что потребитель, всё время думающий о деньгах, о бюджете, все же хочет получить эмоции где бы он ни был. Причем получает он только те эмоции, которые связаны с его мотиватором.

Производитель и продавец, не заботящийся о своей репутацией, постарается как можно скорее избавиться от всех «отпугивающих» покупателя моментов. Иными словами, потребитель, изменив свои товарно-сервисные предпочтения, меняет и политику производителя/продавца. Именно во взаимопонимании этих двух участников рынка и лежит ключ к успешному рыночному взаимодействию.

Библиографический список

1. Все об электронной коммерции и ритейле. [Электронный ресурс]. URL: https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/internet-torgovlya-v-rossii-2018-cifry-i-fakty/ (дата обращения: 07.01.2019).

2. Медведева О.С., Кардаш Д.Ю. Особенность потребительского поведения в условиях кризиса // Экономика и предпринимательство. 2018. №2 (91). С. 137–143.

3. Настроение потребителей стремительно ухудшается [Электронный ресурс]. URL: https://newretail.ru/novosti/retail/nastroeniya_potrebiteley_stremitelno_ukhudshayutsya3531/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fzen.yandex.com (дата обращения: 30.04.2019).

4. Омниканальность в действии. [Электронный ресурс]. URL: https://new-retail.ru/business/50_ottenkov_omnikanalnosti_realnye_primery_togo_kak_digital_menyaet_traditsionnyy_riteyl7971/ (дата обращения: 30.04.2019).

5. Шиленко С.И., Шиленко С.М., Трунова С.Е. Усиление роли коммуникационных функций маркетинга в условиях динамичного развития Интернет-торговли // Фундаментальные исследования. 2016. №3.

УДК 336.717

Н. С. Меркулова
ФГБОУ ВО «Курский государственный университет», Курск,
e-mail: nat-merkulova@yandex.ru

КОНЦЕПЦИЯ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ РОЗНИЧНОГО БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

Ключевые слова: банковский бизнес, розничные клиенты, депозитные операции, кредитные операции, банковский маркетинг, пакетирование розничных банковских продуктов.

В статье исследуется концептуальная модель организации розничного банковского бизнеса и направления ее реализации на практике с учетом специфики клиентской группы. Исследование базируется на оценке розничных операций коммерческого банка в части кредитной и депозитной деятельности. В статье рассмотрены вопросы соотношения финансовых ресурсов, вложенных в маркетинговые и рекламные мероприятия по продвижению розничных банковских продуктов, и полученной банком прибыли. В статье рассмотрены новые и более современные способы продвижения банковских продуктов, в частности, благодаря использованию сети Интернет, социальных сетей, а также других способов интернет-маркетинга. Также в работе представлены современные тренды и тенденции, а также будущие возможные пути развития не только банковского маркетинга, но банковской деятельности как таковой.

N. S. Merkulova
Kursk state University, Kursk, e-mail: nat-merkulova@yandex.ru

THE CONCEPT OF AN INTEGRATED APPROACH IN THE ORGANIZATION OF RETAIL BANKING BUSINESS

Keywords: banking business, retail customers, deposit operations, credit operations, bank marketing, retail banking products packaging.

The article investigates the conceptual model of the retail banking business organization and the direction of its implementation in practice, taking into account the specifics of the client group. The study is based on the assessment of retail operations of a commercial bank in terms of credit and deposit activities. The article deals with the ratio of financial resources invested in marketing and advertising activities to promote retail banking products, and the bank's profits. The article discusses new and more modern ways of promoting banking products, in particular, through the use of the Internet, social networks, as well as other methods of Internet marketing. The paper also presents current trends and tendencies, as well as possible future ways of development of not only banking marketing, but banking as such.

Введение

Розничный банковский бизнес является одним из приоритетных направлений развития современной банковской практики. Быстро меняющиеся условия предоставления банковских услуг диктуют необходимость постоянного совершенствования и обновления методов и стандартов продвижения банковских продуктов.

Рынок банковских услуг стремительно развивается. В условиях жесткой конкурентной борьбы наибольшее значение приобретает качество и разнообразие предлагаемых банковских продуктов и услуг. Инструментом достижения высоких темпов доходности банковских операций является рационально выстроенная и организованная система розничного банковского обслуживания [1, 58].

Цель исследования

Актуальность данного исследования определяется смещением ключевого направления банковской индустрии в сторону розничного обслуживания, когда одним из основных направлений для банка становится анализ возможных путей развития розничного обслуживания и выбор правильной стратегии, которая позволит в будущем получить ожидаемый результат.

Целью данной работы является исследование системы банковского розничного обслуживания в деятельности конкретного коммерческого банка, анализ актуальных проблем его развития и выработка предложений по совершенствованию розничного направления. В качестве объекта проведенного

анализа был выбран ПАО Курскпромбанк, который является региональной банковской структурой. Предметом исследования в данной работе является концепция организации работы коммерческих банков с розничными клиентами и направления совершенствования продвижения розничных банковских услуг.

Материал и методы исследования

В качестве метода исследования выступают статистический и аналитический, прогнозный и сравнительный методы. Применение указанных методов позволило обеспечить обоснованность и достоверность проведённого анализа. Исследование было проведено на основе бухгалтерской отчетности ПАО Курскпромбанк, а также информации, размещенной на сайте Банка России.

Результаты исследования и их обсуждение

Под розничной банковской услугой понимается полезный эффект банковской операции, состоящий в удовлетворении заявленной клиентом потребности. Розничный банковский бизнес – это самостоятельное направление банковской деятельности, связанное с предоставлением стандартизированных услуг массовому потребителю. На данном рынке важно обеспечить стандартизацию продуктов, упрощение технологии их продвижения и на этой основе – снижение затрат банка. При этом «продуктовая линейка» должна быть достаточно широкой, чтобы удовлетворять потребности различных групп клиентов.

Розничный клиент банка – это любое физическое лицо, которое обращается в банк за каким-либо банковским продуктом или услугой. То есть это любой гражданин, пришедший в банк для получения кредита, внесения денежных средств на депозит, осуществления перевода, оплаты налогов или услуг, обмена валюты, совершения другой операции из длинного списка розничных услуг [4, 7].

Современная банковская практика выделяет кредитные операции, операции с ценными бумагами, посреднические операции, валютные и кассовые операции, операции с пластиковыми карточками и дистанционное банковское обслуживание (табл. 1).

Основная концепция любого коммерческого банка: надежный клиент – устойчивый банк, поэтому вся деятельность ПАО Курскпромбанк ориентирована на клиента.

В ПАО Курскпромбанк обслуживаются различные категории клиентов – частные лица, индивидуальные предприниматели, малый и средний бизнес, корпоративные клиенты и финансовые организации. Рассмотрим кредитные и депозитные операции ПАО Курскпромбанк в разрезе основных категорий клиентов (табл. 2).

Таблица 1

Классификация розничных операций, осуществляемых коммерческими банками

Основание	Группировка операций	Характеристика
В зависимости от важности	Основные	Операции, которые для банка наиболее значимы
	Дополнительные	Могут отсутствовать в перечне обязательных операций, направленных на привлечение новых клиентов
Период появления	Традиционные	Операции, осуществляемые банком длительное время
	Современные	Операции, которые возникли под воздействием научно-технического прогресса, направленные на совершенствование обслуживания клиентов.
Характер операции	Кредитные	Размещение денежных средств
	Депозитные	Привлечение денежных средств
	Расчетно-кассовые	Расчетные и кассовые операции, включая валютные
	Прочие	Неосновные банковские операции, направленные на получение дополнительной прибыли

Таблица 2

Кредитные и депозитные операции ПАО Курскпромбанк
в разрезе основных категорий клиентов, млн руб.

	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019
Кредиты всего	15 505,9	16 897,9	16 286,0
Кредиты корпоративным клиентам	14 058,2	15 236,4	14 353,5
Кредиты розничным клиентам	1447,7	1661,5	1932,5
Доля кредитов корпоративным клиентам, %	90,6	90,1	88,1
Доля кредитов розничным клиентам, %	9,4	9,9	11,9
Депозиты всего	14987,4	16718,4	17 800,9
Депозиты корпоративных клиентов	2626,4	2777,8	3382,8
Депозиты розничных клиентов	12 361,0	13 940,6	14 418,1
Доля депозитов корпоративных клиентов, %	17,5	16,6	19,0
Доля депозитов розничных клиентов,%	82,5	83,4	81,0

При формировании ресурсной базы ПАО Курскпромбанк доля депозитов розничных клиентов составила 82,5% в 2016 г., 83,4% в 2017 г., 81,0% в 2018 г. В отношении кредитных операций складывается обратная тенденция – доля кредитов корпоративным клиентам составила 90,6% в 2016 г., 90,1% в 2017 г., 88,1% в 2018 г.

Итоги анализа состава кредитного портфеля банка говорят о четких приоритетах в направлениях кредитования, а именно целевым направлением является обеспечение кредитными ресурсами реального сектора экономики. В то же время формирование фонда кредитных ресурсов банка обеспечено привлечением средств розничных клиентов. Подобная схема отражает концепцию классического финансового посредничества, которую призваны реализовывать коммерческие банки в рамках экономической системы.

В связи с важностью вопросов формирования инвестиционных ресурсов рассмотрим процесс привлечения средств розничных клиентов ПАО Курскпромбанк.

По итогам анализа можно говорить о преобладании средне- и долгосрочных депозитов населения – в совокупности около 90%. Постоянно неснижаемое значение имеют счета, открытые населением в режиме «до востребования», – около 5%. Это объясняется тем, что текущие счета в ПАО Курскпромбанк традиционно использует население для осуществления различных расчетов и платежей, т. е. получение государственных субсидий, платежи по алиментам и т. д.

Таблица 3

Розничный депозитный портфель ПАО Курскпромбанк
с точки зрения срочности привлечения ресурсов

	01.01.2017		01.01.2018		01.01.2019	
	млн. руб.	уд. вес, %	млн руб.	уд. вес, %	млн руб.	уд. вес, %
Счета «до востребования»	612,4	5,2	696,5	5,4	758,2	5,6
Депозиты, размещенные на срок до 180 дней	192,4	1,6	313,1	2,4	1210,0	8,9
Депозиты, размещенные на срок от 181 дня до 1 года	36,5	0,3	78,4	0,6	424,0	3,1
Депозиты, размещенные на срок от 1 года до 3 лет	7087,8	60,2	6828,6	52,9	6165,2	45,4
Депозиты, размещенные на срок свыше 3 лет	3839,2	32,7	4989,5	38,7	5035,9	37,0

Исходя из важности привлечения средств розничного сегмента, банку необходимо применять новые меры по развитию розничного направления: улучшать качество обслуживания, расширять продуктовую линейка, активно используются различные форматы обслуживания клиентов (он-лайн, мобильный банкинг и т. д.).

В соответствии со сложившимися тенденциями необходимо понимание важности банковского маркетинга и рекламной политики для ведения банковского бизнеса.

Рассмотрим темпы роста прибыли ПАО Курскпромбанк и его расходов на рекламу, используя данные бухгалтерского баланса и квартальной формы отчета о финансовых результатах (рис. 1).

Исходя из приведенного анализа, возможно говорить о том, что на отчетные даты в период с 2003 до 2018 годов пиковые точки двух графиков имеют равнозначную тенденцию, т. е. усиления маркетинговой деятельности банка и увеличение расходов на рекламу сопровождаются соответствующими изменениями полученной банком прибыли – ростом или падением.

Рассмотрим интенсивность присутствия в социальных сетях различных коммерческих банков (табл. 4).

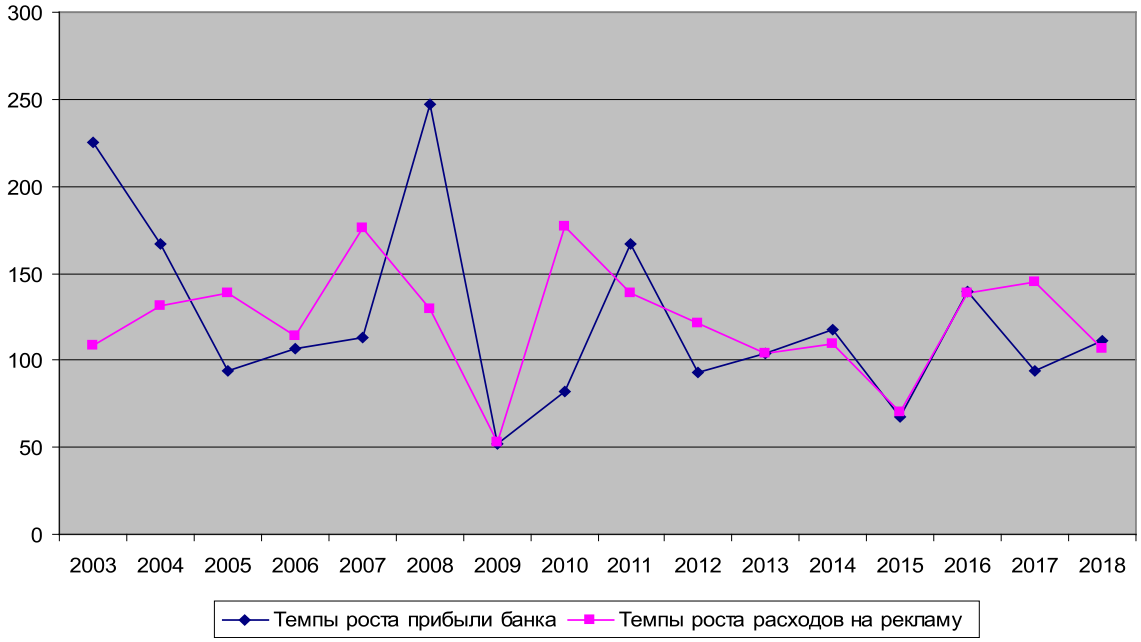


Рис. 1. Динамика прибыли, полученной ПАО Курскпромбанк, и расходов, затраченных на рекламу, %

Таблица 4

Интенсивность присутствия в социальных сетях различных коммерческих банков по состоянию на 01.02.2019 г.

	Количество подписчиков в официальной группе		
	ВКонтакте	Facebook	Одноклассники
Сбербанк России	2 572 932	427 979	1 539 692
ВТБ	80 572	100 250	7181
Хоум Кредит Банк	56 000	87 127	77 364
Тинькофф Банк	366 584	132 740	58 726
Россельхозбанк	32 205	5619	11 691
Курскпромбанк	–	–	397

По результатам анализа присутствия в социальных сетях различных коммерческих банков можно говорить об отставании ПАО Курскпромбанк. В социальной сети «ВКонтакте» официальная страница банка вообще отсутствует. Необходимо усилить работу в отношении социальных сетей в коммуникационных и аналитических целях.

Информация, полученная из социальных сетей, может использоваться, но она не является ключевой для принятия решения. Оценка заемщика по социальному профилю не является полноценным модулем в скоринговом решении. В теории, чем большим объемом достоверной информации банк обладает о потенциальном заемщике, тем качественнее будет его оценка.

Таким образом, поведенческий мониторинг очень перспективное направление развития, и будет особенно актуально при системе онлайн-кредитования. Однако, сбор информации о клиенте в социальных сетях, совместно с анализом data-информации при заполнении онлайн-анкет на сайтах банков, активности клиента в интернет-магазинах и т. п. могут стать в будущем мощным средством при оценке кредитоспособности клиента на ряду с традиционными средствами (бюро кредитных историй). Однако для банков сегодня анализ данных о клиенте по страницам в социальных сетях не может стать решающим, поскольку является сам по себе недостоверным источником [3, 66].

Итак, развитие новых инструментов благодаря информационным технологиям в экономике дает большие возможности для кредитных организациях на рынках регионов. Для фирм, предлагающих услуги своим клиентам, такими и являются кредитные организации, поиск новых возможностей не только для устойчивого развития, но и сохранения нынешнего положения в конкурентной борьбе, остается вопросом номер один.

Использование системы интернет-банкинга дает ряд видимых преимуществ. Для клиентов, в первую очередь, эти технологии выгодны тем, что они представляют удобство, оперативность и невысокую стоимость услуг. Дистанционное обслуживание позволяет проводить весь спектр операций со счетом, за исключением, операций выдачи наличных денежных средств. Эти операции можно проводить в любое для клиентов время, что обеспечивает экономию, как времени, так и денег. Интернет-банкинг оказывает услуги при помощи системы электронных банковских платежей через сеть интернет.

Рассмотрим вариант, при котором клиентская база формируется как единая база данных, независимо от принадлежности клиента к какой-либо группе (рис. 2).

Возможно разграничить понятия клиентской базы банка, связанные с потенциальными и реальными клиентами. Клиентскую базу в узком смысле можно определить как упорядоченную и организованную определенным образом совокупность существующих клиентов банка, являющуюся неотъемлемым элементом его ресурсной базы. Клиентскую базу в широком смысле определим как систематизированную совокупность реальных и потенциальных клиентов банка. В любом случае клиентская это элемент ресурсной базы и залог успешности развития банка.

Таблица 5

Преимущества и недостатки интернет-банкинга

Преимущества	Недостатки
Экономичность	Недостаточная информированность населения
Широкий охват клиентской базы	Нехватка квалифицированных кадров
Доступ к банковским операциям 24/7	Недостаточное развитие интернет-банкинга в розничном сегменте
Новый источник прибыли	Психологические затруднения
Автоматическое отслеживание рисков	Трудно прогнозируемый срок окупаемости

Рис. 2. Модель оптимизации клиентской базы коммерческого банка с учетом критерия лояльности

Также необходимо отметить тот факт, что процесс формирования клиентской базы должен быть не хаотичным и случайным, а осмысленным, целенаправленным, упорядоченным и последовательным, а также соответствовать стратегическим ориентирам и возможностям банка, его концепции развития и специализации. При формировании клиентской базы необходимо учитывать состояние деловой среды, особенно в разрезе рынка, потребности потенциальных клиентов в банковских услугах, их запросы относительно подходов к обслуживанию в банке. Обязательной составляющей деятельности по формированию клиентской базы выступает сбор и обработка информации о входящих в нее клиентах.

Кредитные организации активно развивают и продвигают розничные банковские услуги. Продукты банков востребованы практически у всего населения страны, что объясняется разнообразием и качеством их предоставления. Приоритетом развития розничного бизнеса банков является переход от предложения населению отдельных банковских продуктов и услуг к формированию комплексной модели взаимодействия с клиентами. Комплексная модель взаимодействия с клиентом предполагает предоставление банковских услуг в совокупности и на более высоком уровне обслуживания. В рамках комплексной модели считаю более целесообразным внедрение пакетного предоставления банковских услуг в ПАО Курскпромбанк.

На практике все банковские услуги предоставляются клиентам индивидуально и в единичном экземпляре. Для расширения клиентской базы и увеличения уровня продаж было бы интересным для банка предоставить потребителям банковских услуг возможность выбора комплекса услуг в рамках одного пакета, при этом важно учесть возрастную категорию клиентов. Целесообразно предоставлять пакетные услуги для молодежи, клиентов зрелого возраста и пенсионеров. Данная сегментация клиентов банка позволит более детально учесть их потребности в банковских услугах (табл. 6).

Наиболее востребованными услугами молодого населения страны являются: дебетовые карты, мобильный банкинг, мобильное приложение. Эти продукты будут входить в состав пакета «Молодежный». При обращении в банк клиенту будет предложен пакет услуг с более выгодными условиями. При этом возможно удовлетворение нескольких потребностей клиента. Преимуществом данной услуги является возможность снижения расходов на банковское обслуживание и сниженная стоимость данной услуги для населения.

Таблица 6

Комплексный подход к пакетированию услуг
для розничных клиентов ПАО Курскпромбанк

Пакет услуг		Банковские продукты
Молодежный		Дебетовые карты Мобильный банкинг
Взрослый	Кредитный пакет	Потребительский кредит Кредитная карта
	Депозитный пакет	Дебетовые карты Обязательное пенсионное страхование Вклады Индивидуальный пенсионный план
Зрелый возраст	Кредитный пакет	Потребительский кредит Кредитная карта
	Депозитный пакет	Дебетовые пенсионные карты Вклады

Для клиентов в возрасте от 25 до 45 лет будет предложен пакет услуг «Взрослый». В зависимости от потребности клиентов данный пакет услуг будет разделен по двум направлениям: кредитный и депозитный. Это деление позволит наиболее точно выявить потребности клиента и удовлетворить их в полном объеме. Условия кредитного пакета услуг будут представлять сниженные процентные ставки по потребительским кредитам и предодобренные кредитные карты. Оформление карты будет являться обязательным условием выдачи потребительского кредита. Депозитный пакет услуг позволит клиентам на более выгодных условиях открыть вклад и дебетовую карту, а также предоставит возможности перевода накопильной части пенсии и оформления индивидуального пенсионного плана, включая обязательное пенсионное страхование. Выгодные условия этого пакета позволят привлечь клиентов, расширить перечень потенциальных возможностей, повысить качество и уровень банковского обслуживания, а также индекс удовлетворенности и лояльности клиентов.

При обращении в банк клиентов пенсионного возраста интересуют льготные условия обслуживания, поэтому банку необходимо внедрить пакет услуг «Зрелый возраст», в котором для клиентов было бы интересно оформление потребительского кредита на льготных условиях и зачисление кредита на социальную дебетовую карту. Кроме того, по желанию клиента возможно оформление вклада с повышенной процентной ставкой.

В зависимости от размеров кредитной организации намеренно или нет, но от самых высоких уровней правления до самых низких маркетинговые функции будут выполнять субъекты разных уровней.

Выводы

Все больше и больше маркетинг как направление банковской деятельности выступает объединяющим инструментом между продавцом и покупателем банковского продукта, что дает ему не только экономическую, но также и социальную окраску, что в свою очередь позволяет понять данный процесс, где результатом является:

– формирование крепких доверительных отношений между клиентом и банком с помощью создания потребительской ценности в виде требуемых банковских продуктов.

– получение потребительской ценности от клиента, которая заключается не только в повышении прибыли, но также и в виде повышения объема продаж и формирования своей стабильной клиентской базы.

Маркетологам банковского дела нужно внедрять все новые и новые приемы, методы и стратегии управления маркетинговой деятельностью, что не только сможет снизить отрицательное влияние кризисных явлений на рынке финансовых услуг, но также позволит увеличить долю клиентов с высокой

лояльностью, минимум, на 10%. На основе анализа материалов можно сделать вывод, что нужно не только охватывать новые рынки сбыта и развивать круг предлагаемых услуг, чтобы повысить конкурентоспособность и прибыльность банка, но также нужно сформировать обоснованную маркетинговую стратегию, которая позволит заниматься маркетинговыми исследованиями и тем самым выяснять реальные нужды и потребности клиентов.

Таким образом, коммерческий банк, выполняя функцию финансового посредника, действует в экономике как локомотив инвестиционной деятельности. И средства населения играют в данном процессе наиважнейшую роль.

Библиографический список

1. Горбач Н.П. Организация работы коммерческого банка с частными клиентами // Academy. 2017. №5. С. 57–60.

2. Меркулова Н.С., Коломоец Ю.А. Эволюция концептуальных подходов к организации системы маркетинга в банковском бизнесе // Балтийский экономический журнал. 2015. №1 (13). С. 59–67.

3. Скрыпник И.С. Особенности развития интернет-банкинга в России // Символ науки. 2018. №6. С. 65–67.

4. Татаринова Л.В., Перфильева О.О. Банковский розничный бизнес: его роль и значение в деятельности кредитной организации // Baikal Research Journal. 2017. №2. С. 1–8.

5. Официальный сайт ПАО Курскпромбанк [Электронный ресурс]. Режим доступа: http//www. www.kurskprombank.ru свободный.

6. Официальный сайт финансово-информационного портала Banki.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.banki.ru свободный.

7. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru свободный.

УДК 339.9.012

И. В. Минакова
ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», Курск,
e-mail: irene19752000@mail.ru

Е. И. Быковская
ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», Курск,
e-mail: ekaterina.bykovskaya@inbox.ru

А. А. Бароян, М. А. Гололобова
ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет», Курск, e-mail: irene19752000@mail.ru

К ВОПРОСУ ТРАНСФОРМАЦИИ СУЩЕСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ МИРОПОРЯДКА

Ключевые слова: мировая экономика, система международных отношений, международная экономическая интеграция, факторные потенциалы.

Раскрыты результаты однополярного мироустройства, реализуемого с 90-х XX века с распада СССР: увеличивающееся расслоение между странами, нарастание конфликтогенности, снижение роли международных организаций. Таким образом, сложившаяся на сегодняшний день модель миропорядка несет в себе очевидные признаки грядущей глобальной перестройки. Прежде всего, это увеличение сопротивления со стороны отдельных стран или групп стран правилам, институтам и механизмам регулирования в рамках однополярного мирового порядка. В этой связи наибольшую опасность американской гегемонии представляет Китай, который за истекшие пятнадцать лет накопил значительные ресурсы и потенциал, а также сформировал собственную тактику взаимодействия с партнерами с целью развития союзнической сети. Еще одним значимым очагом сопротивления американоцентричной модели мирового устройства в последние годы выступает Латинская Америка. Так, страны МЕРКОСУР значительно снизили зависимость от торговли с США (в среднем до 18%), увеличив объемы внутриконтинентальной торговли. Высокую степень сопротивляемости американскому доминированию на мировом пространстве демонстрируют традиционные очаги антиамериканизма – Иран, Северная Корея. Значительным полюсом сопротивления доминированию США выступает Россия, имея в определённых сферах значительный потенциал (территория, природные ресурсы). Если судить по ресурсным потенциалам, то именно Россия оказывается наиболее обеспеченным субъектом для того, чтобы сформировать независимую новую мировую альтернативу. Наиболее пораженной Россия оказывается в социально-экономических и политических факторах. Но в отличие от географических, эти факторы могут быть изменены посредством грамотной социально-экономической политики.

I.V. Minakova
Southwest State University, Kursk, e-mail: irene19752000@mail.ru

E. I. Bykovskaya
Southwest State University, Kursk, e-mail: ekaterina.bykovskaya@inbox.ru

A. A. Baroyan, M. A. Gololobova
Southwest state University, Kursk, e-mail: irene19752000@mail.ru

TO THE ISSUE OF TRANSFORMATION OF THE EXISTING SYSTEM OF WORLD ORDER

Keywords: world economy, system of international relations, international economic integration, factor potentials.

Results of the unipolar world order realized from the 90th the 20th century from the collapse of the USSR are disclosed: the increasing stratification between the countries, increase of the conflicts, decrease in a role of the international organizations. Thus, the model of world order which developed today bears in itself obvious signs of the future global reorganization. First of all, this increase in resistance from the certain countries or groups of the countries to rules, institutes and mechanisms of regulation within a unipolar world order. In this regard the greatest danger of the American hegemony is constituted by China which for the expired fifteen years saved up considerable resources and potential and also created own tactics of interaction with partners for the purpose of development of allied network. As one more significant center of resistance of the American model of the world device Latin America acts in recent years. So, the countries MERCOSUR considerably reduced dependence on trade with the USA (on average to 18%), having increased volumes of midland trade. High degree of resilience to the American domination on world space is shown by the traditional centers of an anti-Americanism – Iran, North Korea. Russia acts as a considerable pole of resistance to domination of the USA, having the considerable potential (the territory, natural resources) in certain spheres. If to judge by resource potentials, then Russia appears the wealthiest subject to create an independent new world alternative. It is the most struck Russia in social and economic and political factors. But unlike geographical, these factors can be changed by means of competent social and economic policy.

Введение

Со времени демонтажа социалистической системы отмечается непрекращающийся рост различий в уровне доходовв наиболее обеспеченных и самых бедных государствах. Многие африканские страны находятся на гране массового голода. Так, каждый пятый ребенок, рожденный в Гвинее, в возрасте до 5 лет имеет недостаточный вес, на Мадагаскаре это справедливо уже в отношении каждого третьего ребенка [1]. Увеличивается разрыв между странами по показателю продолжительности жизни. Он составляет почти два раза между Японией, занимающей первое место по этому показателю и Афганистаном, находящемся на последнем месте в мире.Устойчиво растет и потребление наркотиков, представляющих собой один из опаснейших пороков современного мира.Примечательно, что после ввода американских войск в Афганистан производство опиума в этой стране выросло почти в 2,5 раза по сравнению с теми показателями, которые отмечались там до американского вторжения [2]. Совершенно очевидно, что необходим новый миропорядок, который будет являть собой противоположность существующей однополярной модели. В этой связи, несомненно, важным будет анализ возможных альтернатив существующей модели мировой экономики, определение потенциальных возможностей и места в ней России.

Цель исследования – исследование фундаментальных предпосылок модернизации современной модели мироустройства и обоснование возможных направлений такой трансформации.

Материал и методы исследования

Теоретические основы многополярного мироустройства заложены в трудах Kissinger H. [3], Brzezinski Zb. [4], Waltz K.C. [5], Huntington S. [6].Современная специфика международных отношений отражена в работах Богатурова А.Д. [7], Сулакшина С.С. [2], Пономаревой Е.Г. [8].

Представленное исследование основано на использовании методологии общей теории систем и осуществлено с применением таких методов изучения сложных социальных образований, как синтез, построение научно обоснованных гипотез, сравнение, аналогия, системный анализ и др.

Результаты исследования и их обсуждение

С 1991 г. по 2008 г. мировая экономика оставалась однополярной. В последнее время появились новые тенденции в международных отношениях. Происходит усиление экономической мощи таких стран, как Китай, Япония, Индия, Россия.

Однополярный миропорядок при безоговорочном доминировании США базировался на подавляющем лидерстве этой страны в военно-политической, финансово-экономической, технологической, идеологической и информационной сферах. В 2018 г. США по-прежнему лидировали по объему произведенного ВВП (20513 млрд долл, в то время как Россия, занимающая в мировом рейтинге двенадцатую позицию, имела показатель 1576 млрд долл) [9]. Согласно данным БМР, за 2016 г., международные операции банков осуществлялись в американских долларах – 40,6%, в евро – 35,1%, в британских фунтах – 4,8%, в японских йенах – 4,3%, в швейцарских франках – 1,6%. Доля доллара США в мировых резервах составляет около 64% [10]. Такое доминирование привело к тому, что внешняя политика США всегда имела наступательно-экспансионистский, а часто даже агрессивный характер.

На протяжении всего периода холодной войны американские лидеры во внешний политике исходили из идеи американской исключительности и реализовывали стратегию распространения и навязывания своих ценностей другим странам-участникам международных отношений. Американские политологи в 90-е гг. XX в. выработали несколько подходов к достижению США доминирующего положения в системе международных отношений. Так, политологом Д. Эбшайром была предложена концепция «гибкой политики». Причем, так называемая, гибкость трактовалась им очень неоднозначно. Так, в ситуации, когда требовалась обеспечить защиту американских интересов во внешней политике или исполнить взятые обязательства перед союзниками, о гибкости не могло быть и речи, компромиссы

были здесь абсолютно исключены [11]. Согласно концепции силовой гегемонии У. Уолфорта, К. Белла и З. Бжезинского, предпочтительное место уделяется силовым, по своей сути, инструментам реализации своих интересов и обеспечению лидерского положения США на мировой арене. При этом считается вполне допустимым игнорирование национальных интересов как американских партнеров, так и союзников. Таким образом, прослеживается эволюция походов к обеспечению доминирующего положения США в мире: от использования инструментария мягкой силы к реализации концепции гегемонии посредством инструментария принуждения. В качестве примера практического воплощения внешнеполитической стратегии США по обеспечению своего доминирования можно привести череду «цветных революций» в мире. Все это происходит на фоне снижения политической роли ООН как организации, и тех международно-правовых принципов, на которых основано ее функционирование. Важнейшим из них выступаетгосударственный суверенитет, являющийся с середины семнадцатого века основой мировой политики.

Биполярная система международных отношений базировалась на паритете военных потенциалов СССР и США. После распада Советского Союза Россия, как единственный правопреемник СССР, получила право на владение всем советским арсеналом стратегического ядерного вооружения (включая ядерные арсеналы, вывезенные из Украины, Белоруссии, Казахстана). Благодаря этому в настоящее время можно констатировать сохранение паритета между Российской Федерацией и США по стратегическим вооружениям. Существующая ситуация трактуется рядом ученых как остаточная биполярность [12]. Оставшиеся семь стран, обладающие ядерным оружием (КНР, Великобритания, Франция, Индия, Пакистан, Израиль и КНДР) способны обеспечить лишь ядерное сдерживание, учитывая запасы ядерного оружия у них, но не могут составить паритет ни с США, ни с Россией [13]. После распада Советского Союза и социалистического лагеря и последующем за этим разрушением биполярной системы мироустройствамасштаб зарубежного влияния России стал стремительно сокращаться. СССР на протяжении многих лет, используя совокупность сильнейших идеологических (коммунистическая и социалистическая альтернатива, политическая поддержка), финансовых (кредиты, поставки вооружений, торговые связи в рамках СЭВ и др.) и нематериальных (обучение студентов, культурные связи и др.) инструментов, создавал во всем мире союзническую сеть. Россия столкнулась с необходимостью решения задачи другого плана – сохранение при имеющемся дефиците ресурсов советского нематериального зарубежного наследства.Россия оказалась не в состоянии решить эту задачу даже в регионах с жизненно важными интересами страны. В итоге, твердое зарубежное присутствие России сохранилось лишь в весьма ограниченном количестве стран – бывших республик Советского Союза (Белоруссия, Армения, частично Азербайджан, Киргизия, Таджикистан, Казахстан, Узбекистан и области с участием в конфликтах – Приднестровье, Южная Осетия и Абхазия, Украина). Что касается дальнего зарубежья, то только Сирия, Сербия, Венесуэла остаются активно-лояльно настроенными в отношении российского влияния. В то же самое время за истекшие двадцать лет США удалось не только сохранить, но и значительно нарастить свое военное присутствие в мире.

Существующая в настоящее время модель миропорядка характеризуется рядом признаков, свидетельствующих о неизбежности предстоящей ее глобальной перестройки. В качестве важнейшего такого признака стоит рассматривать усиливающийся рост сопротивления со стороны некоторых стран и их группировокпо отношению к существующим правилам, институтам и механизмам регулирования, используемых при однополярном мировом порядке. В этой связи наибольшая опасность для доминирования США исходит из китайской экономики, которой удалось за истекшие пятнадцать лет накопить значительные ресурсы и потенциал. Китай в начале XXI века становится мощной экономической державой. Рыночная экономика строится в Китае на основе использования пятилетних планов (как это было

в СССР) под руководством Коммунистической партии. К 2020 г., согласно планам Коммунистической партии Китая, он должен превзойти США по показателю ВВП. Примечательно, что Китай активно развивает прогрессивные секторы экономики: производство программного обеспечения, новых материалов, телекоммуникационную индустрию, биотехнологии, здравоохранение. Создана в Китае и собственная «Силиконовая долина». Китаем разработана собственная тактика влияния на союзников в целях построения сети контрагентов. Таким образом, Китаю удалось преобразовать свое возросшее экономическое могущество в увеличение политического влияния во многих странах Африки, Латинской Америки, в Монголии и др. Китайское руководство препятствует проникновению американского капитала в стратегические отрасли своей экономики и крупнейшие национальные компании. Даже в условиях сильнейшего международного давления, Китай сохраняет протекционистскую политику, призванную защитить интересы китайских производителей, и заниженный курс юаня. Более того, китайские руководили открыто призывают к использованию в рамках осуществления международных расчетов других валют и отказу от доллара, а также пересмотру правил управления и квотирования, принятых в международных финансовых институтах, – в Международном валютном фонде и Всемирном банке. Угроза, исходящая из китайской экономики прекрасно осознается США, которые предпринимают активные меры по сдерживанию темпов ее развития: в 2018 г. вследствие торговой войны с США рост ВВП Китая замедлился до 6,6%, прогнозируется, что в 2019 г. этот показатель составит 6,2% [14].

В качестве еще одного очага сопротивления однополярной модели мировой экономке при доминировании США можно рассматривать Латинскую Америку. В 2010 г. с принятием Таможенного кодекса завершилось формирование таможенного союза стран-членов МЕРКОСУР. Организация уже инициировала совместную работу по созданию условий для перехода к валютному союзу, а Аргентина и Бразилия уже смогли опробовать осуществление части взаимных торговых расчетов в единой валюте. Кроме того, страны-члены МЕРКОСУР существенно сократили свою зависимость от торговли с США (в среднем до 18%), увеличив объемы внутриконтинентальной торговли. Сельскохозяйственный экспорт стран, входящих в МЕРКОСУР, возрос за десять лет на 23%: с 101 до 125 млрд долл [15].

Высокую степень противодействия американскому доминированию в мире демонстрируют страны, являющиеся традиционными очагами антиамериканизма – Иран, Северная Корея. Большим потенциалом сопротивляемости сложившемуся мировому порядку обладают сформировавшиеся интеграционные объединения, такие как Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) и организации на пространстве СНГ (ОДКБ и др.). В рамках этих организаций постоянно обсуждается проблема перехода к альтернативной модели торгово-экономических и военно-политических отношений между государствами-участниками. Судя по получаемым трендам, центр геополитической и экономической мощи перемещается с Запада на Восток. К 2060 г. Соединенные Штаты Америки потеряют глобальное лидерство. Их обойдет не только Китай (это случится еще в 2030 г.), но и Индия. Стремительные прорывы в рейтинге совершат Индонезия – с 12-го места на 4-е и Пакистан – с 19-го на 7-е [16].

Значительным полюсом сопротивления доминированию США выступает Россия, располагающая в определённых сферах значительным потенциалом. В частности, территория российского государства может рассматриваться в качестве важнейшего факторного потенциала для занятия Россией лидерских позиций в мире. Другим факторным потенциалом выступают имеющиеся у России природные ресурсы. По этому критерию потенциальное положение России в мире оказывается еще более значимым. Чаще всего указывается, что Россия обладает 22% совокупных природных ресурсов мира. Российский удельный вес в мировых запасах сырья оценивается следующими показателями: 12% нефти, 32% газа, 11% угля, 31%

калийных солей, 21 % кобальта, 25 % железа, 15 % цинка, 10 % свинца, 33 % никеля, 18,2 % вольфрама, 7,6 % олова, 10,7 % платиноидов, 5,3 % урана, 8,2 % сурьмы [17]. Расчет финансовой стоимости природных потенциалов стран мира провел известный американский интернет-ресурс 247 Уолл-стрит. В рассчитываемые ресурсы входили: нефть, природный газ, уголь, лес, золото, серебро, медь, уран, железная руда и фосфаты. Основу расчетов составили статистические данные Геологической службы США, Управления энергетической информации США, Bloomberg и финансовых визуализаций. Была определена десятка наиболее ресурсно мощных стран мира [18]. Российская Федерация с показателем 24,4 % (75,7 трлн долл.) заняла в этом рейтинге безоговорочное 1-е место.

Если принимать во внимание имеющиеся ресурсные потенциалы, то именно Россия оказывается наиболее обеспеченным субъектом мировой системы для того, чтобы стать новым мировым полюсом. Являющийся второй экономикой мира и первой страной по численности населения, Китай находится только на шестом месте по располагаемым природным ресурсам. Более того, он не входит в первую десятку стран по запасам нефти и газа. С этой стороны, Китай оказывается весьма уязвим в рамках длительного ресурсного соперничества с США. Китайский ресурсный потенциал меньше американского в 2 раза и российского – в 3,3 раза [19]. Отсюда ресурсная стратегия Китая может заключаться либо в перехвате российских ресурсов, либо в формировании альянса с Россией. При слабой Российской Федерации он, видимо, будет более склонен к реализации первого сценария. При сильной России Китай, скорее всего, будет придерживаться стратегии формирования альянса.

Препятствием для реализации Россией ее природного потенциала в настоящее время выступает либеральная модель государства. Ее дальнейшее сохранение в РФ крайне выгодно ее геополитическим противникам, в первую очередь, США, имеющим второй по величине ресурсный потенциал в мире, при этом занимая первое место по эффективности его политической реализации. Можно, опираясь на весь предшествующий опыт России, предположить, что отказ от либеральной модели должен привести к принципиальному повышению ее соответствующих факторных потенциалов. Восстановившая цивилизационно идентичную систему жизнеобеспечения Россия достигнет по совокупной мощи уровень мировых лидеров. Российский фактор будет определять переход от системы страновой иерархии к системе странового равенства и диалога.

Выводы

Таким образом, современный мир глобализуется не в направлении гомогенизации показателя развитости стран, а в направлении дальнейшего их расслаивания и увеличения неравенства. Отрыв мировых лидеров от остального мира по показателям, отражающим динамику уровня жизни, качества жизни, научно-технического прогресса, после устранения советского полюса существенно возрос.

Логично предположить, что в ближайшей и среднесрочной перспективе будет усиливаться борьба между США и Китаем, усиливаться давление на страны Арабского мира. В ближайшие 50 лет, вероятнее всего, произойдет сближение больших стран Востока (Китай, Индия) и некоторых стран Ближнего Востока (Пакистан, Иран), хотя раньше постулировалось существование непреодолимых противоречий между этими странами. Китай и Турция, по всей видимости, будут усиливать свое присутствие и влияние в странах Средней Азии, и конкурировать в этом географическом регионе в западными странами.

Что касается России, то в случае отказа от либеральной модели, она вполне реально может претендовать на роль одного из мировых лидеров, учитывая ее факторный потенциал. Высока вероятность того, что в среднесрочной перспективе будет актуализирована деятельность и сотрудничество в системах БРИКС и ШОС, которые начнут приобретать все больший вес на международной арене, а также будут предприняты другие попытки создания объединений и союзов стран, стремящихся выстраивать свою политику независимо от США.

Библиографический список

1. Human Development Report 2013. Eminence of the South: human progress in the diverse world [Электронный ресурс]. Retrieved from: http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf.

2. Сулакшин С.С. Багдасарян В.Э. Вызовы миру после разрушения СССР: нравственная деградация – IV [Электронный ресурс]. URL: http://rusrand.ru/forecast/vyzovy-miru-posle-razrusheniya-sssr-nravstvennaya-degradaciya--IV.

3. Kissinger, Henry A. (2011). How to exit Afghanistan without creating wider conflict. The Washington Post. June [Электронный ресурс]. Retrieved from URL: http://www.washingtonpost.com/opinions/how-to-exit-afghanistan-withoutcreating-wider-conflict/2011/06/06/AG9ydPLH_story.html.

4. Brzezinski Zb. (2009). The Group of Two that could change the world. Financial Times. January [Электронный ресурс]. Retrieved from URL: http://www.ft.com/cms/s/0/d99369b8-e178-11dd-afa0-0000779fd2ac.html?nclick_check=1.

5. Waltz K. (2000). Globalization and American Power [Электронный ресурс]. Retrieved from: https://nationalinterest.org/article/globalization-and-american-power-1225.

6. Huntington S. (1999). The Lonely Superpower. Foreign Affairs. March/April.

7. Богатуров А.Д. Международные отношения и внешняя политика России. М.: Аспект-пресс, 2017.

8. Пономарева Е.Г. «Принцип домино»: мировая политика на рубеже веков. М.: Канон+, 2016.

9. Доля экономик стран (в %) в мировом ВВП [Электронный ресурс]. Retrieved from: http://investorschool.ru/.

10. World economy in 2017 and forecast of changes in 2020 and 2030 [Электронный ресурс]. Retrieved from: https://golos.io/ru--yekonomika/@romapush/mirovaya-ekonomika-v-cifrakh-2017-g-i-prognoz-izmenenii-na-2020-i-2030-gg.

11. Шаклеина Т.А. Россия и США в новом мировом порядке. М.: Институт США и Канады РАН, 2002.

12. Болотин Б.М. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет. М: Экономистъ, 2003.

13. Minakova I.V. Parkhomchuk M.A., Golovin A.A., Bukreeva T.N. (2018).Modern Economic Development: Problems and Prospects // Innovation Management and Education Excellence through Vision 2020. P. 2975–2981.

14. Темпы роста ВВП Китая в 2018 году замедлились до 6,6 % [Электронный ресурс]. URL: https://1prime.ru/state_regulation/20190121/829630800.html.

15. MERCOSUR: перспективы сотрудничества с Россией в области сельского хозяйства [Электронный ресурс]. URL: http://мниап.рф/analytics/MERCOSUR-perspektivy-sotrudnicestva-s-Rossiej-v-oblasti-selskogo-hozajstva.

16. Johansson Å., Guillemette Y., Murtin F., Turner D., Nicoletti G., de la Maisonneuve Ch. Bagnoli Ph., Bousquet G., Spinelli F. (2012). Looking to 2060: Long-term Growth Prospects for the World. Retrieved from: http://www.oecd. org/eco/ outlook/2060 %20policy %20paper %20FINAL. pdf.

17. Известия Томского политехнического университета. 2001. № 1. С. 337–343.

18. http://247wallst.com/special-report/2012/04/18/the-worlds-most-resource-rich-count.

19. The World's Most Resource-Rich Countries (2012) [Электронный ресурс]. Retrieved from: http://247wallst.com/special-report/2012/04/18/the-worlds-most-resource-rich-count.

УДК 339.543

Г. И. Немирова
Российская таможенная академия, e-mail: nemirova@bk.ru

С. Н. Васильев
Российская таможенная академия, e-mail: stasvasilev2014@yandex.ru

РАЗВИТИЕ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ И УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ФОРМИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ключевые слова: таможенные органы, участники внешнеэкономической деятельности, механизм взаимодействия, внешнеэкономическая деятельность, цифровая экономика, цифровые технологии, механизм «единого окна».

Исследование данной статьи направлено на развитие терминологической базы механизма взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД в условиях формирования цифровой экономики.

Для достижения поставленного результата проводится анализ научных подходов к определению термина «механизм взаимодействия» в сфере таможенного дела и анализируются международные определения данные термину «цифровая экономика».

После проведенного анализа научных подходов предлагается авторское определение термину «механизм взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности» и «цифровая экономика».

Под термином «механизм взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности» следует понимать «процесс, в ходе которого происходит упорядоченный обмен информацией с помощью цифровых технологий между таможенными органами и участниками ВЭД с целью получения государственных услуг в области таможенного дела, для совершения таможенных операций и проведения таможенного контроля». Ключевой отличительной особенностью данного термина является указание на использование в качестве средства обмена информацией цифровых технологий, что соответствует условиям формирования цифровой экономики.

Цифровая экономика – это хозяйственную деятельность, в отраслях которой используются цифровые технологии, позволяющие обрабатывать большие объемы информации, проводить прогнозирование на основе полученных данных, оптимизировать бизнес-процессы в целях повышения эффективности деятельности бизнес-моделей, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением товаров и услуг».

Основным результатом исследования является развитие терминологического аппарата, включающего термины «механизм взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности» и «цифровая экономика».

G. I. Nemirova
Russian Customs Academy, e-mail: nemirova@bk.ru

S. N. Vasiliev
Russian Customs Academy, e-mail: stasvasilev2014@yandex.ru

DEVELOPMENT OF THE TERMINOLOGICAL BASIS OF THE MECHANISM OF INTERACTION OF CUSTOMS BODIES AND PARTICIPANTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE CONDITIONS OF FORMING A DIGITAL ECONOMY

Keywords: customs authorities, participants of foreign economic activity, interaction mechanism, foreign economic activity, digital economy, digital technology, single window mechanism.

The study of this article is directed to developing a terminological basis for the mechanism of interaction between customs authorities and traders in the conditions of the digital economy.

To achieve the stated results, scientific approaches to the definition of the term "interaction mechanism" in the customs business and the analysis of international data on the terminology "digital economy" are necessary.

After analyzing the scientific approaches, the author suggests defining the terms "mechanism of interaction between customs authorities and participants of foreign economic activity" and "digital economy".

The term "mechanism of interaction between customs authorities and participants of foreign economic activity" should be understood like "the process during which there is an orderly exchange of information using technologies and customs procedures and customs control". A key distinguishing feature is the using of digital technology.

Digital economy is an economic activity that uses digital technologies to process large amounts of information, conduct forecasting based on the data, optimize business processes in order to improve the efficiency of business models related to the production, distribution, exchange and consumption of goods and services".

The fundamental result is the development of a terminological apparatus, including the terms "mechanism of interaction between customs authorities and participants of foreign economic activity" and "digital economy".

Введение

В целях формирования национальной цифровой экономики в нашей стране реализуется Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы, утвержденная Указом Президента РФ от 09.05.2017 № 203. Стратегия определяет цели, задачи и меры по реализации внутренней и внешней политики России в сфере применения информационных и коммуникационных технологий, направленные на развитие информационного общества, формирование национальной цифровой экономики, обеспечение национальных интересов и реализацию стратегических национальных приоритетов [1].

В связи с этим переход Российской Федерации к инновационному принципу развития, создание благоприятных условий для цифровой экономики, изменение масштабов, характера и форм внешнеэкономической деятельности создают необходимость в уточнении терминологической базы механизма взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности (далее – ВЭД) в условиях формирования цифровой экономики, что свидетельствует об актуальности выбранной темы исследования.

Цель исследования заключается в развитии терминологической базы механизма взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД в условиях формирования цифровой экономики. Определить влияние цифровых технологий на сущность термина «механизм взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД» – задача не только важная, но и крайне актуальная на настоящем этапе развития цифровой экономики.

Основными методами исследования при написании статьи послужили: сравнительный анализ, дедукция, аналогия, абстрагирование и обобщение.

В исследованиях системы регулирования ВЭД пристальное внимание уделяется вопросам взаимодействия между ее участниками, при этом термин «взаимодействие» широко употребляется в различных сферах человеческой деятельности. Однако до сих пор не раскрыт теоретико-методологический смысл этого понятия как реального явления.

В Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 18.05.1973 отмечено, что упрощение и гармонизация могут быть достигнуты применением одного из принципов, а именно: взаимодействия участников ВЭД во всех надлежащих случаях с другими государственными органами власти, другими таможенными администрациями и торговыми сообществами [2].

Иммануил Кант в своих философских трудах рассматривает взаимодействие как категорию отношений, которая порождает единство вещей и процессов чувственного мира [3].

Взаимодействие с позиции диалектики рассматривает в своих научных трудах философ В.П. Кохановский. Он дает данному термину следующую трактовку: «взаимодействие – философская категория, отражающая процессы воздействия различных объектов друг на друга, их взаимную обусловленность, изменение состояния, взаимопереход, а также порождение одного объекта другим» [4].

В.А. Морозов в своем исследовании «Экономика взаимодействия» рассматривает условия эффективного взаимодействия в системе экономик, к которым относит: единство целей всех участников; структурную целостность; согласованность интересов (общих и частных) в процессе взаимодействия [5].

Одним из основных условий эффективного взаимодействия применительно к таможенным органам и участникам ВЭД является: согласованность интересов в процессе перемещения товаров через границу. Данное условие исходит из основных принципов деятельности таможенных органов.

В основном под термином «взаимодействие» в научных исследованиях понимают взаимообусловленность и связь между субъектами взаимодействия. Возникновение этой связи происходит с помощью информации, которая позволяет осуществить сам факт обмена между субъектами. В условиях формирования цифровой экономики в качестве связи выступают цифровые технологии, которые значительно упрощают процесс обмена информацией.

На сегодняшний день взаимодействие таможенных органов и участников ВЭД осуществляется с использованием

«информационно-коммуникационных средств». Реализация таких технологий, как электронное декларирование, удаленный выпуск, механизм «единого окна», является тому подтверждением.

В условиях формирования цифровой экономики взаимодействие таможенных органов и участников ВЭД находится на стадии развития, о чем свидетельствует недостаточное количество научных исследований, посвященных взаимодействию субъектов ВЭД.

Любое взаимодействие субъектов регламентируется установленным порядком действий и принципами, которые определены механизмом взаимодействия.

В научных исследованиях дается большое количество определений термина «механизм». В экономическую сферу термин пришел из технической, где под ним понимается совокупность подвижно соединенных частей, совершающих под действием приложенных сил заданные движения (устройство машины, прибора, аппарата и т. п.).

Рассмотрение механизма как инструмента взаимодействия субъектов подразумевает установленные принципы и последовательность выполнения определенных действий между различными субъектами. Роль механизма в данной трактовке заключается в выполнении субъектами взаимодействия установленных правил, учитывающих интересы всех сторон. В данном случае механизм будет способствовать развитию отношений между субъектами.

Если рассматривать механизм взаимодействия с экономической точки зрения, как совокупность экономических структур, институтов, форм и методов хозяйствования, то можно сказать, что он служит увязке и согласованию общественных, групповых и частных интересов, а также обеспечивает функционирование и развитие национальной экономики.

Анализ приведенного выше термина позволяет сделать вывод о том, что предпосылками для эффективного механизма взаимодействия субъектов экономики являются направленность участников взаимодействия на решение общей проблемы или достижение общей цели путем согласованных действий.

Термин «механизм» используется в самых разных сферах, в том числе в экономической. Особое внимание ему уделяют в исследованиях, относящихся к сфере таможенного дела: здесь термин «механизм» рассматривают с позиции «механизма взаимодействия», под которым понимается взаимодействие таможенных органов и участников ВЭД.

Анализ научных подходов различных авторов к определению термина «механизм взаимодействия» в сфере таможенного дела позволяет более ясно определить его дефиницию (табл. 1).

Результаты исследования и их обсуждение

В основном под термином «механизм взаимодействия» понимают процесс обмена информацией таможенных органов и участников ВЭД, в ходе которого таможенные органы предоставляют государственные услуги в области таможенного дела. Исследуемые термины не охватывают весь спектр изменений, происходящих в экономической сфере, связанных с формированием цифровой экономики.

Механизм взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности – это процесс, в ходе которого происходит упорядоченный обмен информацией с помощью цифровых технологий между таможенными органами и участниками ВЭД с целью получения государственных услуг в области таможенного дела, для совершения таможенных операций и проведения таможенного контроля. Ключевой отличительной особенностью данного термина является указание на использование в качестве средства обмена информацией цифровых технологий, что соответствует условиям формирования цифровой экономики.

Дальнейшее развитие взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД обусловливается формированием цифровой экономики, где ключевым фактором развития выступают цифровые технологии.

Термин «цифровая экономика» появился относительно недавно, в 1995 г., а его автором является Николас Негропонте [13]. Данный термин подразумевает развитие информационно-коммуникационных технологий, под воздействием которых происходит информатизация общества.

Таблица 1

Научные подходы к определению термина «механизм взаимодействия» в сфере таможенного дела

А.В. Бондаренко	Механизм информационного взаимодействия – средства, форма и порядок передачи информации о ходе реализации внешнеэкономической сделки от субъектов внешнеторговых операций, заинтересованных в перемещении товаров и транспортных средств через таможенную границу, таможенным органам и обратно с целью соблюдения таможенного и (или) иного законодательства [6]
О.А. Громенко	Взаимодействие – согласование интересов участников процесса перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу [7]
Е.К. Шкуренко	Взаимодействие таможенных органов и участников ВЭД – процессы воздействия друг на друга таможенных органов и участников ВЭД в связи и по поводу перемещения товаров через таможенную границу для достижения установленных целей [8]
А.А. Арский	Механизм взаимодействия – участие в общей работе, деятельности, сотрудничество, совместное осуществление операций, сделок [9]
В.М. Юрицин	Взаимодействие таможенных органов и участников ВЭД –совокупность взаимосвязанных таможенных процедур, процессов и операций, которые ведут к упорядочению материальных, транспортных, финансовых, информационных и людских потоков, обеспечивая их идентификацию, классификацию, учет, распределение, контроль и анализ [10]
В.А. Лоскутова, Ю.Е. Гупанова	Механизм взаимодействия таможенных органов и бизнес-структур представляет собой совокупность принципов, форм и методов, которые определяют деловые отношения между бизнес-структурами и таможенными органами [11]
ТК ЕАЭС, ст. 363, п. 2	Взаимоотношения таможенных органов с лицами, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность (участниками внешнеэкономической деятельности): для повышения эффективности таможенного контроля таможенные органы взаимодействуют с лицами, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность (участниками внешнеэкономической деятельности), уполномоченными экономическими операторами, лицами, осуществляющими деятельность в сфере таможенного дела, их ассоциациями и объединениями [12]

Таблица 2

Международные определения термина «цифровая экономика»

Правительство Австралии	Глобальная сеть экономических и социальных видов деятельности, которые поддерживаются благодаря таким платформам, как Интернет, а также мобильные и сенсорные сети
Правительство Великобритании	Производство цифрового оборудования, издательская деятельность, медийное производство и программирование
Оксфордский словарь	Экономика, которая главным образом функционирует за счет цифровых технологий, особенно электронных транзакций, осуществляемых с использованием Интернета
Всемирный банк	Система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий
Организация экономического сотрудничества и развития	Рынки на основе цифровых технологий, которые облегчают торговлю товарами и услугами с помощью электронной коммерции в Интернете
Исследовательский центр журнала Economist	Экономика, способная предоставить высококачественную ИКТ-инфраструктуру и мобилизировать возможности ИКТ на благо потребителей, бизнеса и государства
Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы»	Хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг [1]
Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года	Совокупность общественных отношений, складывающихся при использовании электронных технологий, электронной инфраструктуры и услуг, технологий анализа больших объемов данных и прогнозирования в целях оптимизации производства, распределения, обмена, потребления и повышения уровня социально-экономического развития государств [15]

Во всем мире существует большое количество значений термина «цифровая экономика», которые позволят более точно сформулировать его определение (табл. 2) [14].

Анализ данных определений свидетельствует о том, что в большинстве государств под термином «цифровая экономика» понимают внедрение цифровых технологий в хозяйственную деятельность государства. Информационные технологии развиваются настолько стремительно, что все сферы человеческой деятельности подвергаются их влиянию и требуют изменений. Большинство мировых держав стремится к созданию цифровой экономики: есть предположение, что те страны, которые не успеют трансформировать свою экономику в цифровую, будут экономически ослабевать.

Под термином «**цифровая экономика**» следует понимать «хозяйственную деятельность, в отраслях которой используются цифровые технологии, позволяющие обрабатывать большие объемы информации, проводить прогнозирование на основе полученных данных, оптимизировать бизнес-процессы в целях повышения эффективности деятельности бизнес-моделей, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением товаров и услуг».

Формирование цифровой экономики, как следует из формулировки термина, будет влиять на механизмы взаимодействия бизнеса и государственных органов. Конечные цели формирования цифровой экономики – создание новых продуктов и услуг, удобство для конечного потребителя, работа без посредников, демократизация информации, новые технологии, повышение эффективности бизнес-моделей.

Отечественные ученые в исследованиях, проводимых на тему цифровой экономики, в качестве инструментов повышения эффективности бизнес моделей выделяют: оптимизацию бизнес-процессов; рациональное использование ресурсов; модернизацию архитектуры ИТ и преобразование всей цепочки создания стоимости цифровых технологий.

Примером влияния цифровой экономики на механизм взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД является механизм «единого окна», который активно развивается во всех государствах – членах ЕАЭС. Данный механизм предполагает создание единой цифровой платформы, где заинтересованные лица выстраивают свое взаимодействие. Как свидетельствуют факты, приведенные выше, цифровые технологии развиваются быстрыми темпами, а это означает, что в скором времени все процессы взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД будут оцифрованы и превращены в цифровой актив.

Необходимо отметить, что механизм взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД является неотъемлемой частью единой цепи доставки товаров от производителей до конечного потребителя продукции. Современный механизм взаимодействия следует развивать с учетом появления новых информационных технологий, которые позволят значительно увеличить внешнеторговый оборот страны и будут способствовать развитию экономики. Автоматизировать процесс взаимодействия следует за счет применения цифровых технологий и технологических схем взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД.

Процесс взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД должен быть законодательно закреплен, что позволит не только усовершенствовать сам механизм взаимодействия, но и полностью автоматизировать процесс обмена информацией при перемещении товаров через границу.

Выводы

Таким образом, исследование данной темы позволяет сделать вывод о необходимости развития механизма взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД с применением цифровых технологий. Именно они способны повысить эффективность и результативность деятельности таможенных органов и участников ВЭД. Основным результатом исследования является развитие терминологического аппарата, включающего термины «механизм взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности» и «цифровая экономика».

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 09.05.2017 №203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы».

2. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 18.05.1973 (в редакции Протокола о внесении изменений в Международную конвенцию об упрощении и гармонизации таможенных процедур от 26.06.1999).

3. Кант И. Критика чистого разума // Соч.: в 6 т. Т. 3. М.: Мысль, 1964. 780 с.

4. Кохановский В.П. Философия как методология науки и принцип историзма. Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ ЮФУ, 2014. 690 с.

5. Морозов В.А. Экономика взаимодействия // Креативная экономика. 2014. Т. 8, №8. С. 80–87.

6. Бондаренко А.В. Совершенствование механизма информационного взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности при перемещении товаров железнодорожным транспортом: дис. … канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2012. 67 с.

7. Громенко О.А. Совершенствование взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности при перемещении товаров фармацевтической промышленности через таможенную границу Российской Федерации: дис. … канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2008. 56 с.

8. Шкуренко Е.К. Совершенствование взаимодействия таможенных органов участников внешнеэкономической деятельности при проведении таможенного контроля: автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2013. 17 с.

9. Арский А.А. Механизм управления таможенных органов с участниками внешнеэкономической деятельности с использованием услуг транспортно-логистических компаний: монография. М.: Дашков и К°, 2014. 125 с.

10. Юрицин В.М. Совершенствование взаимодействия таможенных органов и участников внешнеэкономической деятельности при осуществлении таможенных процедур в приграничной зоне России: дис. … канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2012. 33 с.

11. Лоскутова В.А., Гупанова Ю.Е. Совершенствование механизма взаимодействия таможенных органов и бизнес-структур при выпуске товаров // Экономическая наука сегодня: теория и практика: материалы VI Международной научно-практической конференции (Чебоксары, 24 марта 2017 г.). С. 67–71.

12. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (приложение №1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза).

13. Negroponte N. Being Digital. NY: Knopf, 1995 [Электронный ресурс]. URL: https://ru.scribd.com/document/ 267495031/Negroponte-N-Being-Digital-pdf.

14. ИТ-Бизнес / Семь определений цифровой экономики // CRN.RU: еженедельное интернет-издание. 2017. 18 янв. [Электронный ресурс]. URL: https://www.crn.ru/news/detail.php.

15. Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года.

УДК 338.2

Т. А. Одинец
Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева, Красноярск, e-mail: tanyaodinec@ya.ru

Н. В. Кошкарева
Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева, Красноярск, e-mail: natalya.coshkareva@ya.ru

Е. В. Замиралова
Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева, Красноярск, e-mail: zamiralova@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НЕФТЕПРОМЫСЛОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Ключевые слова: система менеджмента качества, система менеджмента бережливого производства, организация рабочего пространства, визуализация, организация сервисного обслуживания нефтепромыслового оборудования.

В статье представляется методика применения инструментов бережливого производства в организациях сервисного обслуживания нефтепромыслового оборудования. Рассматриваются существующие подходы к совершенствованию систем менеджмента качества организаций, принадлежащих к нефтегазовой отрасли. Обосновывается причина выбора конкретного метода совершенствования системы менеджмента качества для одной из организаций отрасли, взятой в качестве примера. Обосновывается выбор структурного подразделения, на примере которого показывается применение таких инструментов бережливого производства, как организация рабочего пространства и визуализация. Приводятся схемы основных этапов подпроцессов обеспечивающего процесса (связанного со складированием и хранением материально-производственных запасов), в выполнении которого участвует данное структурное подразделение. Представляется методика применения инструментов бережливого производства в структурном подразделении организации**. В** качестве результата работы представляется схема склада и таблица, содержащая сценарии разработанных мероприятий, планы действий по их реализации, с указанием текущего состояния процесса**, текущих потерь** и потенциального эффекта от внедрения мероприятий**. Делается вывод** о том, что рассматриваемая методика применения инструментов бережливого производства может быть применима в других организациях сервисного обслуживания нефтепромыслового оборудования с целью усовершенствования их систем менеджмента качества.

T. A. Odinets
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk, e-mail: tanyaodinec@ya.ru

N. V. Koshkareva
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk, e-mail: natalya.coshkareva@ya.ru

E. V. Zamiralova
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk, e-mail: zamiralova@mail.ru

IMPROVING OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF THE ORGANIZATION OF OILFIELD EQUIPMENT SERVICE

Keywords: quality management system, lean manufacturing, 5S, visual factory, organization of oilfield equipment service.

The article presents a methodology of application lean management system tools in organizations of oilfield equipment service. Existing approaches to improving quality management systems of organizations in oil and gas industry are considered. The reason for the choice of specific methods for improving the quality management system of one of the industry organizations taken as an example is substantiated. The choice of the structural subdivision, which serves as an example of application of such tools of lean manufacturing, as 5S and visual factory, is explained. The scheme of the main stages of subprocesses of the supporting process (associated with the storage of inventories), in the implementation of which this structural subdivision participates, is given. As a result of the work, a storage layout and a table containing scenarios of developed measures, action plans for their implementation, current state of the process (problems), current wastes and the potential effect of the implementation of measures are presented. It is concluded that this methodology of application lean management system tools may be applicable to other oilfield equipment service organizations in order to improve their quality management systems.

Введение

Темпы развития науки и технологий с каждым годом становятся все более высокими, к экономическим эффектам этой тенденции можно отнести быстрый рост ожиданий и требований потребителей и конкурентной напряженности на рынке. В условиях растущего давления, организации, имеющие внедренные и функционирующие системы менеджмента качества (далее – СМК), могут ощутить ее недостаточность для достижения желаемых результатов и начать искать новые пути для развития. Эта область уже подвергалась исследованиям, и было выделено несколько различных подходов к совершенствованию СМК. Таким образом, проблемами для организаций остается выбор наиболее подходящей им методологии совершенствования системы менеджмента и практическое ее применение.

Цель исследования

Целью исследования является разработка методики по совершенствованию СМК организации сервисного обслуживания нефтепромыслового оборудования с помощью применения инструментов бережливого производства.

Материалы и методы исследования

В качестве материалов для исследования была использована информация об организации, в частности, данные о процессах. В процессе сбора, обработки и анализа материала применялись следующие методы научного исследования: изучение и обобщение информации из научной литературы, анализ, графический.

Результаты исследования и их обсуждение

Организации, занимающиеся сервисным обслуживанием нефтепромыслового оборудования, включаются в состав нефтегазовой промышленности. Можно выделить несколько основных подходов к совершенствованию СМК, которые могут применяться организациями данной отрасли [1]: совершенствование СМК на основе рекомендаций стандартов ISO 9004 и ISO серии 10000; внедрение отраслевых требований к СМК; интеграция СМК с требованиями стандартов на системы менеджмента по отдельным аспектам деятельности; совместное использование систем повышения эффективности (в первую очередь, системы бережливого производства) и процессного подхода.

Один из стандартов ISO серии 9000 содержит рекомендации специально для проведения совершенствования уже внедренных СМК организаций – это стандарт ISO 9004:2018 «Менеджмент качества. Качество в организации. Руководство по достижению устойчивого успеха». Существует также российский аналог предыдущей версии этого международного стандарта – ГОСТ Р ИСО 9004-2010. Следование рекомендациям из данного стандарта должно помочь организации достичь устойчивого успеха в сложной, требовательной и постоянно меняющейся среде, повысить общую производительность [2].

Стандарты ISO серии 10000 содержат разъясняющую информацию по внедрению стандартов ISO серии 9000, но также могут применяться самостоятельно. Несмотря на некоторые проблемы с актуализацией (стандарты ISO серии 10000 зачастую остаются ориентированными на стандарты ISO 9001 ранних версий), эти стандарты можно применять в организации, сопоставляя их с последними требованиями стандарта ISO 9001:2015. Для использования на предприятиях нефтегазового сектора подходит любой из указанных стандартов – в зависимости от целей организации, принимающей решение. Как наиболее подходящие можно выделить стандарты, связанные с удовлетворенностью потребителя, поскольку цепочка работ в нефтегазовой промышленности (от проведения изысканий и финансирования работ до реализации углеводородного сырья или продуктов переработки нефти) зачастую включает в себя множество организаций, находящихся в отношениях «поставщик-потребитель», а также стандарт ISO 10012:2003 «Системы менеджмента измерений. Требования к измерительным процессам и измерительному оборудованию», потому как деятельность таких организаций содержит процессы, в которых проведение мониторинга и измерений очень важно. Кроме того, нефтегазовая промышленность частично попадает под сферу действия Федерального закона от 26.06.2008 № 102-ФЗ «Об обеспечении единства измерений».

В области добычи углеводородного сырья и его последующей переработки существует большое количество требований, обусловленных высокой конкуренцией в сегменте и рисками, сопутствующими деятельности в этой отрасли. Как правило, в требованиях заказчиков к организациям-подрядчикам прописывается наличие интегрированной СМК (стандарты ISO 9001 и ISO 14001 или ISO 45001 (или OHSAS 18001)) как обязательного минимума, что является обоснованным. Рассмотрим их ниже.

Международный стандарт ISO 14001:2015 или его национальный аналог ГОСТ Р ИСО 14001-2016 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению» предлагает подход для защиты окружающей среды и реагирования на изменяющиеся экологические условия в балансе с социально-экономическими потребностями. Он устанавливает требования для достижения результатов системы экологического менеджмента. Осуществление деятельности в нефтегазовом секторе накладывает на организации огромную экологическую ответственность, поскольку риски нанесения вреда окружающей среде в данной сфере очень высоки.

Международный стандарт ISO 45001:2018 «Системы менеджмента охраны здоровья и безопасности труда. Требования» (введенный взамен OHSAS 18001:2007, на основе которого разработан национальный стандарт ГОСТ Р 54934-2012) устанавливает требования к системе менеджмента безопасности труда и охраны здоровья. Этому направлению менеджмента на предприятиях нефтегазовой отрасли уделяется большое внимание, поскольку зачастую персонал выполняет работу в зонах повышенной опасности (например, на территории месторождения нефти и газа), кроме того, опасным может являться и характер работ (например, работа на буровой вышке).

К специальным стандартам нефтегазовой промышленности относятся следующие стандарты: ISO/TS 29001 или ГОСТ Р ИСО/ТУ 29001-2007 «Требования к системам менеджмента качества организаций, поставляющих продукцию и предоставляющих услуги в нефтяной, нефтехимической и газовой промышленности»; стандарты API; отраслевые стандарты организаций [1].

Бережливое производство (далее – БП) – концепция организации бизнеса, ориентированная на создание привлекательной ценности для потребителя путем формирования непрерывного потока создания ценности с охватом всех процессов организации и их постоянного совершенствования через вовлечение персонала и устранение всех видов потерь [3]. С 2014 г. в России начали появляться национальные стандарты на систему менеджмента бережливого производства (далее – СМБП), разработанные на основе накопленного отечественными организациями опыта повышения эффективности деятельности с учетом лучшей мировой практики применения данной концепции. На данный момент выпущено 11 стандартов, содержащих требования к системам менеджмента, описание порядка сертификации, аудита, основные методы и инструменты, рекомендации по интеграции СМК и БП. Требования к СМБП не противоречат требованиям к СМК, а взаимно дополняют друг друга. Слияние СМК организации с СМБП позволит постоянно повышать удовлетворенность заинтересованных сторон, результативность и эффективность бизнес-процессов, а также упростить организационную структуру, улучшить процессы менеджмента, быстро и гибко реагировать на изменение внешней среды.

К основным инструментам БП относят: стандартизацию работы, организацию рабочего пространства, картирование потока создания ценности, визуализацию, быструю переналадку, защиту от непреднамеренных ошибок, канбан, всеобщее обслуживание оборудования [4]. СМБП по своей сути ориентирована на внедрение на производственных предприятиях, таким образом, наиболее полное применение ее инструментов в данном случае возможно на предприятиях нефтегазового машиностроения [5, 6]. Интеграция с СМК других организаций отрасли, не связанных с серийным производством, – более сложный процесс, но возможный, и также эффективный [7, 8].

Исследуемая организация – это малая организация, предоставляющая услуги по инженерному сопровождению оборудования для добычи нефти

и природного газа в соответствии с требованиями изготовителя. Она является промежуточным звеном между предприятием, производящим оборудование, и конечным потребителем – нефтегазовой компанией. К основополагающим задачам организации относятся: хранение, транспортировка, монтаж, управление процессами спуска и активации, извлечения (по необходимости), ремонт оборудования.

Несмотря на то, что у исследуемой организации были потенциальные причины для применения любого из перечисленных подходов к совершенствованию системы качества, для исследования был выбран подход совместного использования системы бережливого производства и процессного подхода. Данный выбор определялся следующим: позаказное производство (оказание услуг) предполагает важность слаженной работы всех процессов организации, от получения заказа до выполнения работ; в силу особенностей деятельности организации, наиболее критичным фактором является своевременность выполнении заказа, стоимость потерь зачастую значительна.

Для использования системы бережливого производства вначале нужно создать пилотный проект, например, взять одно подразделение или один процесс. В качестве объекта совершенствования было выбрано структурное подразделение – производственный отдел, поскольку его сотрудники участвуют в выполнении процесса «Хранение и ревизия оборудования», признанного по результатам проведенной самооценки СМК и анализа рисков критическим и содержащим значительные риски:

а) риск утраты материально-производственными запасами (далее – МПЗ) пригодности для использования из-за нарушений условий хранения;

б) риск перепутывания оборудования при выдаче со склада;

в) риск повреждения оборудования во время проведения ревизии. Кроме того, процесс «Хранение и ревизия оборудования» показал свою низкую эффективность – около 70 % [9].

Основные этапы процесса «Хранение и ревизия оборудования» (подпроцессы) представлены на рис. 1.

Более подробное исследование производственного отдела показало, что он содержит проблемы, связанные с уровнем безопасности работников, эргономикой и чистотой рабочего пространства, неэффективным использованием рабочего времени и непроизводительными затратами. Выявленные слабые места являются возможностями для улучшения.

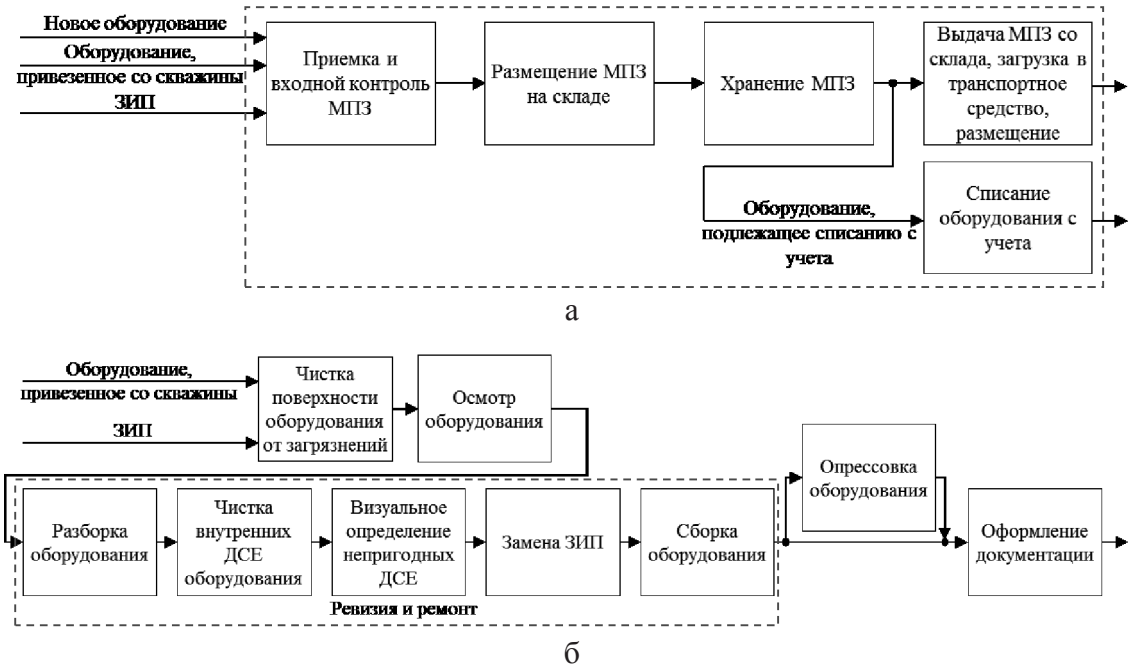


Рис. 1. Подпроцессы процесса «Хранение и ревизия оборудования»: а – «Складирование и хранение оборудования»; б – «Ревизия оборудования»

В результате для совершенствования СМК организации в части конкретного структурного подразделения были выбраны следующие инструменты БП: организация рабочего пространства (5S); визуализация; стандартизация работы. Организация рабочего пространства (5S) – пять взаимосвязанных принципов организации рабочего пространства, направленных на мотивацию и вовлечение персонала в процесс улучшения продукции, процессов, системы менеджмента организации, снижение потерь, повышение безопасности и удобства в работе. Объектами применения метода 5S являются рабочее пространство и рабочее место [10]. Визуализация – расположение всех инструментов, деталей, производственных стадий и информации о результативности работы производственной системы таким образом, чтобы они были четко видимы и чтобы каждый участник производственного процесса моментально мог оценить состояние системы [11]. Стандартизация работы – метод, в котором осуществляется точное описание каждого действия, порядка и правил осуществления деятельности, включая определение времени выполнения действий, последовательности операций и необходимого уровня запасов [12].

В общем виде методика применения инструментов бережливого производства на примере структурного подразделения выглядит следующим образом:

1. Исследование деятельности структурного подразделения, подготовка статистических данных, выявление проблемных мест (возможностей).

2. Проведение расчета фактических и потенциальных непроизводительных затрат (потерь) в данном подразделении за определенный период.

3. Проведение анализа причин проблем и разработка плана мероприятий, подразумевающих использование выбранных инструментов бережливого производства, направленных на решение выявленных проблем; определение сроков и ответственных лиц; расчет потенциального эффекта от внедрения.

4. Реализация мероприятий.

5. Расчет фактического эффекта от реализации разработанных мероприятий.

На основании сведений о подразделении и процессе и с помощью рекомендаций стандартов [10, 11] были разработаны мероприятия (таблица), от реализации которых ожидается:

– повышение эффективности процесса за счет сокращения потерь (финансовых и временных), в том числе связанных с организацией рабочего пространства;

– повышение качества выходов процессов;

– улучшение условий труда (повышение уровня техники безопасности, чистота, эргономика рабочего пространства).

Перечень мероприятий по совершенствованию СМК организации

Текущие проблемы	Текущие потери	Сценарий мероприятия	План действий	Потенциальный эффект
1	2	3	4	5
Разгрузка транспортного средства (далее – ТС) происходит сразу с перемещением МПЗ на склад	Потери времени транспортной организации, которая доставляет МПЗ на склад, поскольку такая организация разгрузки требует больше времени	Разделить процесс разгрузки ТС на два отдельных процесса: 1) разгрузка ТС на уличную часть складской территории; 2) перемещение МПЗ в помещение склада	– определить участки за пределами помещения склада (около ворот); – очистить участки от посторонних предметов; – выделить границы участков цветовой разметкой	Сокращение затрат времени транспортной организации. Появление возможности для более рационального размещения МПЗ на территории склада
Предварительное бессистемное складирование вновь принятых МПЗ в проходах складского помещения	Загромождение проходов затрудняет перемещение по складу, представляет опасность для здоровья и безопасности работников, увеличивает затраты времени на процесс распределения МПЗ по местам хранения	Создать условия для временного складирование МПЗ в помещении склада (безопасного и удобного)	– определить участок для временного складирования МПЗ в помещении склада; – очистить участок от посторонних предметов; – выделить границы участка цветовой разметкой	Обеспечение безопасного перемещения работников по складу. Сокращение затрат времени на процесс последующего распределения МПЗ

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5
Складирование оборудования штабелями без группировки по номеру партии; последнее принятое оборудование находится сверху	Потери времени на изъятие оборудования более ранней партии	Изменение способа хранения оборудования (труб) с горизонтального на вертикальный	– разработать технологическую документацию нового способа хранения оборудования (вертикального расположения); – заказать изготовление новых конструкций для хранения	Сокращение затрат времени на извлечение нужного оборудования с места хранения. Снижение вероятности повреждения оборудования при его хранении и извлечении
Падение температуры в помещении склада в холодное время года при открытии ворот	Замедление работы сотрудников склада, создание опасности для здоровья работников. Стоимость потерявших пригодность МПЗ в связи с нарушением температурного режима хранения	Обеспечение соответствующих требованиям температурных условий в рабочем пространстве	– приобрести электрические тепловые завесы; – монтаж тепловых завес	Обеспечение комфортных температурных условий для сотрудников. Соблюдение условий выполнения операций
Ремонтно-сборочный участок не обособлен	Потери времени при сборке, проведении ревизий и ремонта оборудования в связи с недостаточным уровнем освещенности, несоответствующими температурными условиями, поиском рабочих инструментов	Изолирование ремонтно-сборочного участка, обеспечение условий, соответствующих требованиям выполнения процессов, приведение рабочего пространства (места) в порядок	Закупка и монтаж термоизолирующей ПВХ завесы, дополнительных источников освещения и отопления. Выделить границы участка цветовой разметкой. Организация рабочего места: – идентифицировать инструменты по признаку необходимости; – удалить ненужные инструменты; – определить места хранения нужных (использовать оконтуривание)	Обеспечение возможности поддержания порядка на участке, ограничение свободного перемещения по участку сотрудников, не участвующих в процессе – сокращение времени работы с единицей оборудования. Обеспечение соответствующих требованиям условий
Место для складирования многоразового оборудования, подлежащего ревизии не выделено	Риск взять оборудование, не прошедшее ревизию после спуска	Отделение места складирования многоразового оборудования, подлежащего ревизии, для ограничения возможности его использования	– переместить стеллажи в сборочно-ремонтный участок; – покрасить стеллажи в контрастный цвет (цветовое кодирование)	Исключение риска использовать оборудование, не прошедшее ревизию после спуска
Неисправное оборудование, ожидающее отправки обратно к поставщику, не маркируется	Риск использовать неисправное оборудование	Отделение места складирования неисправного оборудования для ограничения возможности его использования	– переместить стеллажи в наиболее дальний угол склада; – покрасить стеллажи в контрастный цвет (цветовое кодирование); – создать контрастные бирки с надписью «брак» для маркировки	Исключение риска использовать неисправное оборудование

Окончание таблицы

1	2	3	4	5
Хранение оборудования для мониторинга и измерений не организовано	Риск повреждения и измерения метрологических характеристик средств измерений при отсутствии определенного места хранения (как следствие, высокая вероятность проведения неправильных измерений)	Организация управления оборудованием для мониторинга и измерений	– назначить ответственного за измерительные инструменты и оборудование; – выделить закрывающийся стеллаж для хранения средств измерения; – определить места хранения каждого инструмента (использовать оконтуривание)	Обеспечения управления инструментами и оборудованием для проведения качественных измерений
Пропуск оператором проверки настроек оборудования перед использованием	Стоимость поврежденного оборудования	Разработка кратких указаний: что нужно сделать перед началом работы с оборудованием	Создать и разместить около оборудования графические схемы с инструкцией по использованию	Снижение риска повреждения оборудования при его сборке или ремонте
Процесс проведения уборки рабочих мест на территории склада не регламентирован	Уборка на складе проводится не систематически	Разработка и внедрение правил обеспечения и поддержания чистоты на складе	– выявить источники загрязнения на складе; – определить правила обеспечения и поддержания чистоты; – разработать и внедрить контрольные листы уборки	Обеспечение постоянного поддержания рабочего пространства, места и предметов в чистоте и постоянной готовности к использованию
Опасные и безопасные зоны не выделены	Риски для безопасности сотрудников	Применение сигнальной разметки на складе	Нанести сигнальную разметку на складе – обозначение проходов и опасных зон	Обеспечение безопасности сотрудников
Оставшееся количество спусков оборудования многоразового использования отражено только в их паспортах	Потери времени на подбор оборудования с подходящим для заявки доступным лимитом спусков (возможен отказ оборудования при проведении работ; финансовые потери при невозможности возврата оборудования со скважины)	Организовать применение цветовой маркировки оборудования многоразового использования в зависимости от оставшегося количества спусков	Создать и применять бирки 3 цветов исходя из доступного количества спусков оборудования (максимальное количество – 10), где: – зеленый – от 7 до 10; – желтый – от 4 до 6; – красный – от 1 до 3	Сокращение времени на подбор многоразового оборудования

На рис. 2 представлена планируемая схема склада, его вид после внедрения всех изменений (таблица). Она предполагает появление зон временного складирования оборудования на уличной территории, а также внутри склада, стеллажа для складирования брака (поврежденного и отказавшего оборудования), которое ожидает отправки обратно поставщику, шкафа для хранения измерительного инструмента, тепловых (на воротах склада) и теплоизолирующих (отделяющих ремонтно-сборочный участок) завес.

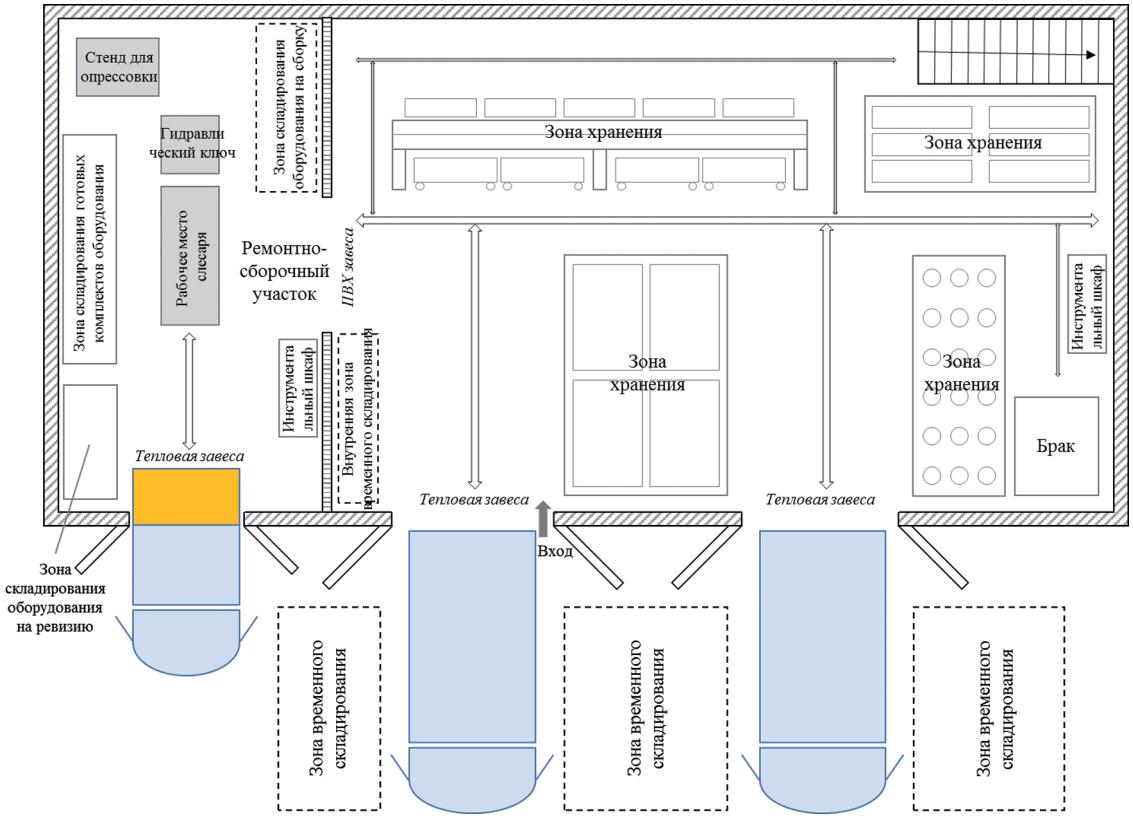


Рис. 2. Проектная схема склада организации

Следующим шагом после реализации предложенных в таблице мероприятий для организации могла бы стать стандартизация работы производственного отдела, то есть всех процессов, связанных с работой склада. Это позволило бы определить лучший способ выполнения работы и обеспечить его воспроизводимость путем формализации.

Заключение

Таким образом, с помощью рекомендаций, изложенных в стандартах по системе бережливого производства, был разработан методический подход к совершенствованию СМК организации сервисного обслуживания нефтепромыслового оборудования, основанный на инструментах «Организация рабочего пространства» и «Визуализация», который может быть применим в других организациях этой отрасли, а также были предложены конкретные мероприятия по совершенствованию (с указанием текущих проблем, плана действий, потенциального эффекта) и представлен проект схемы исследуемого структурного подразделения.

Библиографический список

1. Одинец Т.А., Левшина В.В., Замиралова Е.В. Сертификация систем менеджмента организаций нефтегазового сервиса как инструмент повышения их конкурентоспособности // Проблемы сертификации, управления качеством и документационного обеспечения управления [Электронный ресурс]: сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф. (22 марта 2018 г., Красноярск). – Режим доступа: https://www.sibsau.ru/scientific-publication.

2. ГОСТ Р ИСО 9004-2010. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества. М.: Стандартинформ. 2011. 41 с.

3. ГОСТ 56020-2014. Бережливое производство. Основные положения и словарь. М.: Стандартинформ, 2014. 33 с.

4. ГОСТ 56407-2015. Бережливое производство. Основные методы и инструменты. М.: Стандартинформ, 2015. 16 с.

5. Одинцова А.Р. Применение основных принципов бережливого производства и инструментов Lean и канбан на предприятиях нефтегазового комплекса // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2015. №7. С. 29–33.

6. Юханова И.Ю., Быковская Е.В. Бережливое производство как средство сокращения производственного цикла и повышения качества продукции на промышленном предприятии // Успехи современной науки. 2017. №3. С. 110–115.

7. Краснова Л.Н., Хабибуллина А.Р. Анализ внедрения технологий бережливого производства в нефтегазовой отрасли России // Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом. 2017. №2.

8. Блинкова Е.С., Мечик С.В., Рябков А.В. Бережливое производство как инструмент повышения эффективности предприятия нефтегазовой отрасли // Научный диалог: экономика и управление. 2018. URL: https:/interactive-plus.ru/ru/article/130316/discussion_platform (дата обращения: 12.12.2018).

9. Одинец Т.А., Замиралова Е.В. Применение моделей оценки затрат на качество в организации сервисного обслуживания нефтепромыслового оборудования // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2018. №8. С. 201–207.

10. ГОСТ 56906-2016. Бережливое производство. Организация рабочего пространства (5S). М.: Стандартинформ, 2016. 15 с.

11. ГОСТ 56907-2016. Бережливое производство. Визуализация. М.: Стандартинформ, 2016. 11 с.

12. ГОСТ 56908-2016. Бережливое производство. Стандартизация работы. М.: Стандартинформ, 2017. 15 с.

УДК 338

О. А. Рущицкая
Уральский государственный аграрный университет, Екатеринбург,
e-mail: olgaru-arbitr@mail.ru

Е. С. Куликова
Уральский государственный аграрный университет, Екатеринбург,
e-mail: e.s.kulikova@mail.ru

Т. И. Кружкова
Уральский государственный аграрный университет, Екатеринбург, e-mail: rustale@yandex.ru

О. Е. Рущицкая
Уральский государственный аграрный университет, Екатеринбург

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕАЛИЙ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

Ключевые слова: стратегические реалии, развитие территории, эффективность процессов, проблематика муниципального образования, комфортная городская среда, маркетинг территории, маркетинг инфраструктуры, субъекты территории, управление проектами, имидж территории, проектная модель управления.

В статье рассматривалась проблема создания комфортной среды для субъектов территории в рамках формирования ее стратегии конкурентоспособности. По мнению авторов, решение данной проблемы возможно посредством разработки и управления проектами. Проведен анализ четырех видов эффектов проектного управления. Осуществление идеи проекта, точность в формулировании целей и задач проекта. Разделение целого плана мероприятий на части, каждую из которых необходимо выполнить для достижения определенного результата. Разработать финансовую часть проекта (бюджета проекта), а также систему контроля над его исполнением.

Были выявлены проблемы в области управления проектами и обоснована необходимость соблюдения принципа системности в реализации проектов, включающая последовательность выполнения шести этапов. Была рассмотрена организационная структура проекта. Специфика разработки и внедрения проектной модели в данном исследовании была рассмотрена на примере территории города Красноуральска. Анализ территории городского округа был проведен в соответствии с Программой социально-экономического развития на 2016–2020 гг. Авторами на основе анализа была обоснована необходимость в целях развития спортивной жизни города строительство новой ледовой арены, так как существующие спортивные объекты не соответствуют потребностям территории. Новая ледовая арена позволит развивать новые виды спорта и дополнительно усилить маркетинг инфраструктуры.

Главным спонсором возведения ледовой арены в Красноуральске – может быть «дочернее» предприятие УГМК-холдинга ОАО «Святогор», поддержку окажет Федерация хоккея Свердловской области.

Реализация проекта будет способствовать повышению качества жизни резидентов территории.

O. A. Ruschitskaya
Ural State Agrarian University, Ekaterinburg, e-mail: olgaru-arbitr@mail.ru

E. S. Kulikova
Ural State Agrarian University, Ekaterinburg, e-mail: e.s.kulikova@mail.ru

T. I. Kruzhkova
Ural State Agrarian University, Ekaterinburg, e-mail: rustale@yandex.ru

O. E. Ruschitskaya
Ural State Agrarian University, Ekaterinburg

FEATURES OF STRATEGIC REALITIES OF TERRITORY DEVELOPMENT

Keywords: strategic realities, development of the territory, efficiency of processes, problems of the municipal formation, comfortable urban environment, territory marketing, infrastructure marketing, subjects of the territory, project management, image of the territory, project management model.

The article examined the problem of creating a comfortable environment for the subjects of the territory in the framework of the formation of its competitiveness strategy. According to the authors, the solution to this problem is possible through the development and management of projects. Four types of effects of project management were analyzed. Implementation of the idea of the project, accuracy in the formulation of the goals and objectives of the project. Separation of the whole plan of measures into parts, each of which must be performed to achieve a certain result. Develop a financial part of the project (project budget), as well as a system for monitoring its implementation.

Problems in the field of project management were identified and the necessity of observing the principle of systemic implementation in the implementation of projects, including the sequence of performing the six stages, was justified. The organizational structure of the project was considered. Specificity of the development and implementation of the project model in this study was considered in the example of the territory of the city of Krasnouralsk. The analysis of the territory of the urban district was carried out in accordance with the Program of Social and Economic Development for 2016–2020. The authors based on the analysis justified the need for the development of sports life of the city construction of a new ice arena, as existing sports facilities do not meet the needs of the territory. The new ice arena will allow developing new sports and further strengthen the marketing of infrastructure.

The main sponsor of the construction of the ice arena in Krasnouralsk – may be a «subsidiary» of the UMMC-holding company of Svyatogor, support will be provided by the Hockey Federation of the Sverdlovsk region.

The implementation of the project will contribute to improving the quality of life of residents of the territory.

Цель и методика исследования

Современные реалии территориального развития диктуются необходимостью процессов становления территории через призму маркетинговых технологий. Любая территории работает над вопросом продвижения себя как продукта с целью увеличения инвестиционной активности, процессов эффективного использования ресурсов и, безусловно, решением проблемы создания комфортной среды для субъектов территории, резидентов и нерезидентов, инвесторов различных уровней в рамках формирования стратегической конкурентоспособности территории. Сегодня все силы государственного управления нацелены на повышение эффективности вышеуказанных процессов. Одним из инструментов эффективной работы регионов и реализации приоритетных государственных программ является управление проектами. Таким образом, обеспечение комфортной городской среды, а также разработка и управление проектами в данном секторе определяет стратегию развития любой современной локальной территории.

Посредством проектов становится возможным создание инновационных продуктов локальной территории, которых не существовало раньше. Комплекс работ по воплощению проектов в жизнь принято называть управлением проектами. Такие работы значительно отличаются от обычных работ, поскольку каждый проект уникален и ограничен во времени. Проектное управление имеет четыре вида эффектов:

– достижение результатов (система управления проектами включает в себя программы проекта, перед которыми ставится определенная цель);

– соблюдение сроков и бюджетов проектов (определяются сетевые графики с помощью которых контролируются все процессы, связанные с исполнением бюджета);

– более эффективная реализация стратегий на основании конкретных экономических показателей и альтернатив;

– интенсификация деятельности за счет внутренних резервов (временные ресурсы, финансовые ресурсы, трудовые ресурсы и административные ресурсы) [8].

Исследованию указанных проблем посвящены работы таких авторов, как: Авдеева И.А., Борисов С.А., Вдовкина Е.Г., Тумилевич Е.Н., Сербская О.В. и др. [1, 2].

Для реализации масштабных проектов государственного значения требуются прозрачность управления, оперативность и обоснованность принимаемых решений, качество планирования. Чтобы эти проекты быстрее и эффективнее осуществлялись, необходимо вносить точечные изменения в законодательство, снимать административные барьеры, оказывать помощь в развитии инфраструктуры и продвижении продукции региона на внешние рынки. Именно такие вопросы, выходящие за рамки деятельности одного органа власти, могут быть решены через создание проектного офиса, с помощью которого ведомства могли бы координировать деятельность при реализации крупных проектов [3].

Технологии проектного управления призваны повысить эффективность достижения плановых показателей и поставленных целей, в первую очередь, за счет внутриведомственного, межведомственного и межуровневого взаимодействия, а также взаимодействия с подрядными организациями, привлекаемыми органом исполнительной власти, за счет использования единых подходов проектного управления. Основной проблемой государственной власти в области управления проектами является не соблюдение принципов системности в подходе к реализации проектов. Данная проблема четко отражается в том, что мероприятия проекта не состыковываются с планируемыми результатами, итогами, что негативно влияет на получение необходимых нам результатов проекта.

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что органом государственной власти в сфере управления проектами необходимо соблюдать принцип системности.

Необходимым является выполнение следующих этапов проекта [6]:

– осуществление идеи проекта, точность в формулировании целей и задач проекта;

– необходимо разделение целого плана мероприятий на части, каждую из которых необходимо выполнить для достижения определенного результата. Разделить весь план мероприятий на четкие составные части поможет дерево целей или схема, включающая в себя весь перечень мероприятий. Количество таких схем напрямую зависит от сложности и масштабности проекта. Необходимо провести структурирование таким образом, чтобы каждый исполнитель понимал, что он должен сделать;

– формирование финансовой части проекта (бюджета проекта), а также системы контроля над исполнением бюджета;

– формирование финансовой части проекта (бюджета проекта), а также системы контроля над исполнением бюджета.

В процессе управления проектом необходимо устанавливать контрольные точки для сравнения полученных и намеченных целей. Это необходимо делать для последующей переработки плана, корректировки или его изменения [6].

Стоит отметить, что нарушение и игнорирование последовательности управление проектом может привести неэффективности работы в части достижения поставленных целей. Будут нарушены сроки, что повлияет на использование лишних ресурсов. Основная задача управления проектом это его точное определение, нацеливание и проверка, что позволяет создать хорошую основу для достижения результата.

Организационная структура проекта создается посредством структуризации проекта по видам выполняемых функций. Формирование организационной структуры можно разбить на следующие этапы:

– установление целей и задачи экономической деятельности;

– определение функций, которые следует осуществить предприятию для достижения указанных целей (в части общего руководства, финансов, осуществления контроля и учета, бизнес-планирования, анализа, управления персоналом, маркетинга, реализации продукции, производства, снабжения и др.);

– группировка и взаимодействие функции;

– выявить структурные подразделения, которые отвечают за реализацию обозначенных функций. Все функции должны быть спроецированы на структурные звенья, в том числе на вновь созданные подразделения предприятия;

– описание, планирование, детальный анализ всех видов осуществляемых работ;

– разработка процесса подбора и подготовка сотрудников для работы новых подразделений.

Проектная модель управления позволяет максимально сконцентрировать финансовые, административные, управленческие ресурсы на выполнении наиболее важных направлений развития, от реализации которых существенно зависит улучшение качества жизни населения; усилить ответственность за решение поставленных задач, увеличить отдачу от использования финансовых ресурсов. Главная задача проектного управления – отойти от процесса и прийти к результату. При этом необходимо учитывать специфику внедрения и реализации проектного подхода в рамках конкретной территории, ее нужд и потребностей. В рамках данного исследовании мы рассмотрим территорию города Красноуральска.

Город Красноуральск расположен на восточном склоне Среднего Урала в Свердловской области в 226 км от города Екатеринбурга и в 12 км от железнодорожной станции Верхняя. Развитие городского округа осуществляется в соответствии с мероприятиями Программы социально-экономического развития на 2016–2020 годы и муниципальными программами, т. е. системой взаимоувязанных мероприятий, направленных на достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития.

Результаты исследования

В рамках комплексного развития территории важным элементом является формирование спортивной жизни резидентов территории, а также позиционирование территории в качестве современной спортивной площадки для проведения массовых мероприятий в том числе. Несмотря на развитие спорта и регулярное проведение спортивных мероприятий, в городе отсутствует крупный спортивный объект, который позволит принимать соревнования и городского, и областного уровней и отвечающий современным требованиям. В настоящее время в Красноуральске достойных условий для занятий фигурным катанием и хоккеем нет. В городе есть два корта, которые в зимнее время заливаются и на них катаются дети, посещающие секции фигурного катания и хоккея детской юношеской спортивной школы. Но получается, что на льду спортсмены находятся в лучшем случае 5 месяцев в году. И здесь говорить о достойных результатах в спорте не приходится. Таким образом, новая ледовая арена позволит развивать эти виды спорта и дополнительно усилить маркетинг инфраструктуры.

Реализация комплексных межведомственных программ (проектов, даже на уровне субъекта РФ, требует комплексного проектно-ориентированного подхода с проработанными взаимоувязанными целевыми показателями, скоординированностью действий исполнителей, распределением бюджета на основе оценки разработанной структуры выполнения работ по каждому проекту и возможности осуществления контроля за ходом выполнения каждого этапа работ в целях своевременного выявления отклонений и принятия соответствующих мер. Для каждого этапа реализации должны быть установлены четкие целевые показатели не только с точки зрения общего процента выполнения работ, но и с точки зрения достижения различных качественных, временных и финансовых параметров, сопровождающиеся регулярными формализованными отчетами.

Реализация управления проектами (программами) в соответствии с изложенными принципами позволит минимизировать вышеуказанные недостатки управления и может быть реализована путем внедрения системы управления проектами (программами) на базе единого офиса управления проектами и электронной корпоративной системы управления проектами. Офис управления проектами предназначен для информационно-методической поддержки участников проекта и осуществления контроля реализации основных этапов проекта. Внедрение электронной корпоративной системы управления проектами позволит обеспечить:

– разработку общего плана управления проектом (программой);

– контроль и координацию мероприятий проекта (программы);

– выдержать концепцию маркетинга инфраструктуры;

– внесение изменений в план управления проектом в случае необходимости и т. д.

Главным спонсором возведения ледовой арены в Красноуральске – может быть «дочернее» предприятие УГМК-холдинга ОАО «Святогор», поддержку окажет Федерация хоккея Свердловской области.

Также в ледовой арене будет тренажерный зал, зал для занятий аэробикой и пункт проката коньков. Для нормального функционирования будущей ледовой арены необходимо построить дополнительный источник теплоснабжения. Скорее всего, им будет блочная котельная. Ледовая арена – двухэтажный комплекс, окрашенный в корпоративные цвета «УГМК-Холдинг» (оранжевый, серый и белый). Размер самого катка составит 60 метров в длину и 30 метров в ширину. Это профессиональные стандарты [4], а значит, на этой площадке можно проводить областные турниры.

Конструктивно это два рядом стоящих здания. Одно состоит из колонн, балок, ферм, прогонов. Во втором также колонны, а балок гораздо меньше, так как ледовое поле занимает много места. Здесь же фермы-перекрытия по пролётам. Кроме того в проект заложены элементы вентиляции – «стаканы» и различные рекламные щиты. Довольно громоздкие, они состоят из труб небольшого сечения со сложной трехмерной формой. В самом комплексе также будет располагаться тренажерный зал, пункт проката коньков, спортивный зал, сушильные и душевые зоны, кабинет врача, помещения для персонала ледовой арены, комнаты для инвентаря и тренерские, т. е. все то, что обеспечит комфортное существование резидентов территории. Проектом новая карусельная площадка запланирована на ее историческом месте.

Ледовая арена предназначена для проведения тренировочных занятий по хоккею с шайбой для детей от 6 до 18 лет. Пропускная способность катка при учебно-тренировочных занятиях – 50 физкультурников одновременно. Режим работы в одну смену по 12 часов. Ледовая арена будет работать круглогодично с небольшим техническим перерывом.

При таком режиме работы техническое сооружение будет максимально удовлетворять маркетингу инфраструктуры:

– обеспечивать максимальный комфорт для резидентов территории;

– повысит качество жизни резидентов территории [5];

– обеспечит имидж территории для нерезидентов, желающих проживать на данной территории, спонсировать массовые мероприятия для достижения своих целей.

Библиографический список

1. Авдеева И.А. Управление реализацией инновационных проектов // Социально-экономические явления и процессы. 2016. №1. С. 9–12.

2. Анисимов А.Л. Экономико-правовые основы управления проектом. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2016. 52 с.

3. Башмачникова Е.В. Элементы формирования теории управления проектами / Е.В. Башмачникова, Л.А. Абрамова // Вестник Поволжского государственного университета. Серия Экономика. 2016. №2. С. 125–133.

4. Болодурина В.А. Структура проекта и его окружение / науч. рук. Е.Н. Тумилевич // Образование и наука в современных условиях: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 22 мая 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О.Н. Широков и др. 2016. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. №2 (7). С. 160–164.

5. Борисов С.А. Сравнительный анализ проектного и процессного подходов в управлении инновационной деятельностью / С.А. Борисов, А.Ф. Плеханова // Российское предпринимательство. 2013. №13. С. 91–96.

6. Попов Ю.И. Управление проектами [Электронный ресурс]: учебное пособие для слушателей образовательных учреждений, обучающихся по программе МВА и другим программам подготовки управленческих кадров / Ю.И. Попов, О.В. Яковенко; Ин-т экономики и финансов «Синергия». М.: ИНФРА-М, 2016. 208 с. http://znanium.com/go.php?id=542811.

7. Пономарева С.И., Кружкова Т.И. Урал – XXI век: проблемы формирования институциональной среды новой экономики // Урал – XXI век: регион инновационного развития: материалы II международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 29–30 ноября 2017 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: Е.Г. Анимица и др. 2017. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017. Т. 1. С. 133–136.

8. Пономарева С.И., Кружкова Т.И.Проблемы формирования институциональной среды новой российской экономики // Антикризисные механизмы в условиях экономических преобразований: новый общественный контракт: материалы международной научно-практической конференции. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2018. С. 129–131.

9. Руководство к своду знаний по управлению проектами (A Guide to the Project Management Body of Knowledge). PMBoK® 4-е изд. Newtown Square. USA: Project Management Institute, 2010. С. 184–186.

10. Рущицкая О.А., Куликова Е.С. Маркетинг территории в системе продовольственного обеспечения // Аграрный вестник Урала. 2015. №9 (139). С. 102–104.

11. Рущицкая О.А., Куликова Е.С. Социально-культурные основы развития человеческого потенциала города // Антикризисные механизмы в условиях экономических преобразований: новый общественный контракт: материалы международной научно-практической конференции (Екатеринбург, 10 апреля 2018 г.). Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2018. С. 60–63.

УДК 331.104.264

А. Г. Ситикенова
Поволжский институт управления им. П.А. Столыпина – филиала РАНХиГС, Саратов,
e-mail: Aishags741415@yandex.ru

ГЕНДЕРНЫЙ ПОДХОД К ИНВЕСТИЦИЯМ В ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Ключевые слова: семья, уход и раннее развитие детей, инвестиции в воспроизводство человеческого капитала, гендерное равенство.

На сегодняшний день концепция человеческого капитала является обширной областью для гендерных исследований, так как она предлагает возможность сделать гендерные отношения внутри семьи видимыми в рамках экономического дискурса и может помочь в построении новой семейной политики. В то же время практически не рассматривается начальная стадия накопления человеческого капитала – его формирование и становление на уровне домохозяйств (семьи), а ведь на данном уровне закладываются основные качественные характеристики человеческого капитала, через рождение и воспитание детей. Отличительной особенностью воспроизводства человеческого капитала на данном уровне является то, что основным объектом инвестиций в человеческий капитал выступают дети, а центральная роль в накоплении человеческого капитала детей принадлежит родителям. В статье рассматривается влияние семьи на раннее развитие детей, воздействие различных ресурсов родителей на воспроизводственный процесс человеческого капитала, обозначается гендерный подход к анализу инвестиции в воспроизводство человеческого капитала. Результаты исследования доказывают, что в семье именно женщина является ключевым агентом данного инвестирования. Предлагается разработать механизм создания благоприятных условий воспроизводства человеческого капитала в семье.

A. G. Sitikenova
Povolzhsky institute of management named after P.A. Stolypin, Sarayov,
e-mail: Aishags741415@yandex.ru

GENDER APPROACH TO INVESTMENTS IN REPRODUCTION OF HUMAN CAPITAL

Keywords: family, care and early development of children, investment in human capital reproductionl, gender equality.

Today, the concept of human capital is an extensive area for gender research, as it offers the opportunity to make gender relations within the family visible within the framework of economic discourse and can help in building a new family policy. At the same time, the initial stage of accumulation of human capital is practically not considered – its formation and development at the household (family) level, and in fact at this level the basic qualitative characteristics of human capital are laid through the birth and upbringing of children. A distinctive feature of the reproduction of human capital at this level is that children are the main object of investment in human capital, and parents play a central role in the accumulation of children's human capital. The article discusses the impact of the family on the early development of children, the impact of various parents' resources on the reproductive process of human capital, and indicates the gender approach to analyzing investments in the reproduction of human capital. The research results prove that in the family it is the woman who is the key agent of this investment. It is proposed to develop a mechanism for creating favorable conditions for the reproduction of human capital in the family.

В этом году исполняется двадцать четыре года со времени проведения Четвертой Всемирной конференции по положению женщин в Пекине в сентябре 1995 года. На ней государства – члены ООН единодушно одобрили Платформу действий по поддержке гендерного равенства и расширению прав и возможностей женщин. Со времени встречи в Пекине многое сделано для преодоления гендерного неравенства, и не только потому, что эта тема важна сама по себе, но и потому, что это ускоряет экономический рост и ведет к устранению несправедливых дисбалансов.

В Декларации «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года», принятой резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 25 сентября 2015 г. № 70/1, предусматривается обеспечение полного и эффективного участия женщин в принятии решений в общественной, экономической и политической сферах жизни общества.

Российская Федерация в рамках работы в «G20» наравне с другими участниками этого объединения обязуется принять дополнительные меры по повышению занятости женщин, а также по созданию условий для их карьерного и профессионального роста [1].

По данным Росстата, на начало 2016 года в Российской Федерации проживали 147 млн человек, из которых 79 млн составляли женщины. Это более половины населения страны.

Российские женщины имеют высокий уровень образования, профессиональные и карьерные интересы, в то время как воспитание детей и уход за ними, а также за членами семьи, требующими постоянного присмотра, осуществляются преимущественно женщинами, что создает двойную нагрузку, а также трудности в совмещении ими домашнего труда и профессиональной деятельности.

Основными препятствиями для женщин в полной мере реализовать свои права и возможности являются социальные представления о роли женщин как матери и домохозяйки, что негативно влияют на самооценку и развитие индивидуальности женщин, препятствуют их свободному выбору профессии и образа жизни, а также создают барьеры на пути достижения фактического равенства женщин и мужчин во всех сферах жизни. В соответствии с этими представлениями, согласно С.Г. Айвазовой, положение женщин в обществе определяет «контракт работающей матери», который характеризуется нарушением гендерной согласованности.

Между тем гендерное равноправие влияет не только на эффективное функционирование общества, но и экономики. В документе европейского банка реконструкции и развития (Стратегия содействия равноправию полов на 2016–2020 годы), одним из ключевых факторов экономического роста признан человеческий капитал. В то же время человеческий капитал, как фактор роста, представляет собой ряд условий, которые считаются потенциально наиболее важными для достижения положительных показателей устойчивой экономической деятельности.

Одним из основных первоначальных посылов указанной Стратегии является то, что усиление рычагов женского контроля в домашнем хозяйстве (с использованием семейных ресурсов и размеров семьи) приводит к увеличению человеческого капитала следующего поколения [2]. Данные Всемирного банка, полученные из таких разных стран, как Бразилия, Индия, Китай, Великобритания и Южная Африка показывают, что, когда женщины контролируют семейный доход, дети получают выгоду от увеличения расходов на еду и образование.

Таким образом обобщение человеческого капитала является путем усиления и укрепления эффекта их воздействия благодаря обеспечению гендерного равенства и признания главенствующей роли женщин в воспроизводственном процессе человеческого капитала. Цель данного исследования – выделить ключевого агента (родителя) в деятельности домашних хозяйств по воспроизводству человеческого капитала, оценить влияние инвестиции в раннее развитие детей, определить воздействие различных ресурсов семьи на воспроизводственный процесс человеческого капитала на уровне домохозяйств.

Материалы и методы исследования

Для обоснования полученных в ходе исследования выводов использовались общенаучные методы (анализа и синтеза, индукции и дедукции, научной абстракции).

Результаты исследования и их обсуждение

Человеческий капитал становится одним из величайших активов страны. Согласно ведущим международным рейтингам по значению Индекса человеческого капитала, Россия занимает 34 место из 157 стран и входит в число лидеров по уровню человеческого капитала. По оценкам Всемирного банка, производительность труда человека, родившегося в 2018 году в Российской Федерации, по достижении совершеннолетия составит чуть больше 70% от потенциального уровня [3], который возможен при условии получения полного образования и полноценного здоровья сегодняшних малышей.

Представляется, что основные качественные характеристики человеческого капитала закладываются на микроуровне – в домашнем хозяйстве, в семье, через рождение и воспитание детей. По мнению С.Д. Резника и Н.Ю. Егоровой «отличительной особенностью

воспроизводства человеческого капитала на данном уровне является то, что основным объектом инвестиций в человеческий капитал выступают дети, а центральная роль в накоплении человеческого капитала детей принадлежит родителям» [4].

Интересно, что в известной книге «Человеческий капитал в транзитивной экономике», посвященной современной теории человеческого капитала, его роли в системе общественного воспроизводства, не отмечена должным вниманием роль семьи в его накоплении, отдельная глава монографии освещает процесс формирования совокупного человеческого капитала на уровне семьи. Авторы признают, что «в начальный период функционирования человеческого капитала индивида происходит накопление его физического и интеллектуального потенциала за счет воспитания и образования, полученного в семье» [5, с. 138].

Процесс воспроизводства человеческого капитала, как величайшего актива страны, обусловлен затратами на его формирование и развитие, характеризующиеся как инвестиции. Затраты на уход за детьми и их воспитание представляет собой форму воспроизводства человеческого капитала в следующем поколения. При этом качественный уход за детьми дошкольного возраста играет важную роль в развитии детей.

Уход за детьми дошкольного возраста и их воспитание очень важны для развития современной экономики. Согласно, А.Л. Синица уход за детьми – это труд, то есть «деятельность, которая обеспечивает удовлетворение витальных, социальных и духовных потребностей детей и во многом влияет на воспроизводство населения и будущей рабочей силы» [6].

Следует отметить, что многие родители в настоящее время проводят больше времени, общаясь со своими детьми, чем пятьдесят лет назад, и направляют больше семейных ресурсов на деятельность и потребление, которые обогащают знания их детей.

Инвестиции в школьное и послешкольное образование часто рассматривается, как ключевая стратегия развития человеческого капитала, направленная на содействие экономическому росту, но при этом важность дошкольного уровня (развития в раннем детстве) пока не оценивается адекватно в нашей стране.

Между тем, его значение для экономики страны очень велико. Именно на этом этапе ребенок получает самые важные для него знания и привычки. Последние несколько десятилетий принесли огромные успехи в мировом понимании раннего развития. Основная причина, согласно которой инвестиции в раннее образование приносят пользу развитию детей, может заключаться в том, что в первые годы жизни нейроны в мозге ребенка образуют новые связи со скоростью 700–1000 связей в секунду. В будущем они уже никогда не будут такими быстрыми. Эти связи – строительные блоки будущего ребенка. Если в первые годы жизни ребенок плохо питается и обделен заботой, если его мозг не стимулируют должным образом и не защищают от негативных стрессов, то его будущее развитие пострадает серьезно, а порой и необратимо. Ребенок, мозг которого не развивался должным образом, уже не сможет полностью реализовать свой потенциал – хорошо учиться и хорошо зарабатывать в будущем. Неполноценное развитие в ранние годы наносит вред как ребенку, так и всему обществу [7].

В целом, существующие исследования предполагают, что расширение инициатив в области раннего развития принесло бы обществу выгоды в размере примерно 8,60 долл. США на каждый потраченный один долл. США, половина из которых связано с увеличением доходов детей по мере их взросления [8, с. 2].

По мнению автора, выгода от инвестиции в полноценное развитие могут положительным образом сказаться на обществе в целом, потому как:

– инвестиции в раннее развитие, дают отложенный эффект, проявляющийся в более высоких доходах на протяжении всей жизни;

– кроме того, лучше подготовленные дети отличаются также лучшим здоровьем;

– развитость системы раннего образования позволяет снизить уровень преступности среди несовершеннолетних, а также риск попадания в систему уголовного правосудия в будущем;

– между тем, снижение уровня преступности, обеспечивает повышение уровня общественной безопасности и снижение стоимости содержания в тюрьмах;

– раннее развитие позволяет снижать потребность в коррекционном образовании и в специальных методических центрах.

Таким образом, предполагаемые выгоды для общества от инвестиций в раннее развитие велики и выходят за рамки предполагаемого увеличения заработка детей по мере взросления.

Ко всему вышеизложенному, качественное и доступное дошкольное образование не только способствует развитию ребенка, но и содействует занятости родителей, которые пытаются сбалансировать профессиональный труд и семейные обязанности. За последние 40 лет доля родителей, сообщивших о конфликтах между оплачиваемым трудом и уходом за детьми увеличилась, и почти половина всех работающих родителей отказалась от рабочего места, из-за невозможности совместить работу с выполнением семейных обязанностей.

Ведь забота о детях – еще одна важная форма инвестиций для детей раннего возраста. Недавние исследования показали, что умственная стимуляция и взаимодействие с детьми в возрасте с рождения до двух лет дает значительные преимущества для развития. Следовательно, между понятиями «уход за ребенком» и «развитие ребенка» существует много общего. Действительно, теперь они объединены в программы по «уходу за детьми раннего возраста и их развитию (ECCD)».

Инвестиции в раннем детстве принимают различные формы, и зависят от ресурсов семьи, характеризующиеся наличием биологического и финансового капиталов, а также человеческого капитала родителей. Примечательно, что родители осознают важность инвестиций в раннее развитие, и в среднем домашнее хозяйство тратит на обучение 1,3 % своего дохода. К сравнению, средняя американская семья тратит на образование не менее 2 %. Среднероссийский показатель не дотягивает даже до 1 %.

Согласно анализу домохозяйств, родители с самым высоким доходом тратят в семь раз больше на культурно-познавательные мероприятия и развивающие материалы для своих детей (такие как книги, компьютеры, отдых в летних лагерях и уроки музыки), чем семьи с низким уровнем дохода [8, с. 10]. Примечательно, что женщины имеют склонность в большей мере тратить свои доходы на детей, с улучшением их благосостояния также улучшаются результаты детей. Женщины также косвенно способствуют экономическому росту. Улучшения в отношении здоровья женщин и положения в семье могут распространяться на здоровье, образование и благополучие других членов семьи, особенно детей. Недавний обзор показал, что хорошее здоровье матери способствует когнитивному развитию детей, их поведению и успеваемости в школе, а также здоровью и продуктивности других членов семьи. Согласно другим исследованиям, чем больше женщины зарабатывают и составляют большую долю доходов домашних хозяйств, тем больше расходов домашних хозяйств идет на здоровье членов семьи, что положительно влияет на экономику.

Уникальный вклад женщин в расширенное воспроизводство человеческого капитала следующего поколения зависит и от уровня ее образования. Высокообразованные матери, как правило, ведут более сложную беседу со своими детьми и проводят больше времени за чтением, поэтому к двум-трём годам их дети накапливают богатый словарный запас чем дети, которым читали в меньшей степени [8, с. 11]. Также известно, что доля участия в дошкольном образовании выше среди детей из высокообразованных семей с высоким уровнем дохода. Около 60 % детей в возрасте от трех до четырех лет, чьи матери имеют высшее образование, обучаются в дошкольных учреждениях по сравнению с примерно 40 % детей, чьи матери не окончили среднюю школу [8, с. 13]. Такие показатели связаны с высокими затратами на качественный уход за детьми раннего возраста.

Таким образом, неравенство родителей в финансовых, биологических, временных и образовательных ресурсах усугубляют различия в развитии их детей и инвестициях в воспроизводство человеческого капитала. Исходя из этого, качественный и недорогой уход за детьми может укрепить вовлечение родителей в профессиональную сферу и повысить их заработок, обеспечивая безопасную и благоприятную среду, которая способствует образованию и раннему развитию детей.

Недавний опрос о трудовых барьерах и детерминантах выхода на рынок труда, показывает, что для половины опрошенных женщин, доступ к уходу за детьми очень важен, по сравнению с 37 % мужчин [9].

Аналогичным образом, 51% женщин указали на необходимость финансовой помощи в связи затратами на уход за детьми, в то время, как только 36% мужчин оценили проблему как «очень важную». В ответах также подчеркивалась, что проблема не просто связана с детьми дошкольного возраста, но является постоянной проблемой в течение всей школьной жизни ребенка.

В то время как 29% женщин полагают, что очень важно, чтобы они могли работать в «школьные часы», что позволило бы оставлять и забирать детей, только 8% мужчин указали, что это очень важный стимул для их включения в сферу труда.

Выводы, касающиеся барьеров на пути к работе, как финансового источника свидетельствуют о том, что уход за детьми остается большой проблемой, которая удерживает женщин от выхода на рынок труда или продолжительного рабочего времени. Результаты явно характеризует эту проблему больше женской, чем мужской.

Данные достаточно показательны, чтобы определить женщину в качестве ключевого агента инвестирования в воспроизводство человеческого капитала в семье, поскольку именно женщины вкладывают больше средств, чем мужчины, в благополучие своих детей. Они отдают приоритет таким вещам, как здоровье, питание и образование. Когда женщина контролирует бюджет своей семьи, вероятность того, что ее дети выживут и будут развиваться значительно выше. Неудивительно, что предоставление лучших и более доступных вариантов ухода за детьми приводит к увеличению числа работающих женщин. Это отлично подходит для роста экономики и улучшения гендерного равенства.

Таким образом, для создания в семье эффективного инвестиционного ориентира в воспроизводство человеческого капитала требуется усиление политики, направленной на разрешение конфликтов, с которыми сталкиваются женщины между необходимостью работать и необходимостью обеспечивать благополучие своих детей. Естественно, улучшение доступа женщин к достойному уходу за детьми занимает центральное место в обсуждении политики. Женщины будут продолжать заботиться, но бремя должно быть разделено.

Следовательно, семья, наравне с государством и организациями, играет заметную роль в формировании и развитии человеческого капитала. Именно от эффективности инвестиций родителей, в особенности женщины зависит стартовый уровень развития человеческого капитала.

Библиографический список

1. Национальная стратегия действий в интересах женщин на 2017–2022 годы. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 марта 2017 г. №410-р [Электронный ресурс]. URL: http://eawfpress.ru/about/organizatsiyam/strategia2017.php (дата обращения: 01.04.2019).

2. Стратегия ЕБРР по продвижению гендерного равенства на 2016–2020 годы. Документ европейского банка реконструкции и развития [Электронный ресурс].URL: https://www.ebrd.com/cs/Satellite?c...EBRD%2FContent%2FDownloadt (дата обращения: 02.04.2019).

3. Российский человеческий капитал оказался лучше китайского [Электронный ресурс]. URL: http://maxpark.com/community/8318/content/6510125 (дата обращения: 01.04.2019).

4. Резник С.Д., Егорова Н.Ю. Эффективность инвестиций в человеческий капитал в домашнем хозяйстве как важнейший фактор экономического роста страны // ПУФ. 2011. №1. С. 11–17.

5. Добрынин А.К., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999. 309 с.

6. Синица А.Л. Труд по уходу за детьми дошкольного возраста как инструмент экономического развития России [Электронный ресурс]. URL: https://archive.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=3482&p=attachment (дата обращения: 02.04.2019).

7. 7.Детский Фонд ООН (ЮНИСЕФ).2018 [Электронный ресурс]. URL: https://www.unicef.by/unicef/kto-my (дата обращения: 02.04.2019).

8. The economics of early childhood investments.2015 [Электронный ресурс]. URL: https://obamawhitehouse.archives.gov/sites/default/files/docs/early_childhood_report_update_fina non-embargo.pdf (дата обращения: 02.04.2019).

9. Jericho G. No more nappy valley but childcare still an issue for working women. 2017 [Электронный ресурс] URL: https://www.theguardian.com/australianews/grogonomics/2017/dec/12/no-more-nappyvalley (дата обращения: 01.04.2019).

УДК 330.101.2

М. А. Скворцова
Саранский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации», Саранск, e-mail: skvorcova_ma@mail.ru

Л. А. Карякина
Саранский кооперативный институт (филиал) АНОО ВО Центросоюза РФ «Российский университет кооперации», Саранск, e-mail: kariakina.larisa@yandex.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА РАНЖИРОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ МНОГОФАКТОРНОГО КРИТЕРИЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, показатели, многофакторный критерий, ранжирование.

В статье осуществлена оценка инвестиционной привлекательности промышленного предприятия с использованием метода ранжирования. В основу метода положено построение иерархической системы показателей инвестиционной привлекательности предприятия, что в свою очередь повлекло построение системы частных показателей, характеризующих основные критерии инвестиционной привлекательности предприятия. На примере конкретного предприятия с использованием метода ранжирования была осуществлена расстановка элементов системы частных показателей инвестиционной привлекательности предприятия по признакам значимости.

По результатам расчета основных составляющих инвестиционной привлекательности предприятия был осуществлен переход к ее интегральной оценке. Сравнивая полученное значение инвестиционной привлекательности со средним значением интегрального показателя, следует отметить, исследуемое предприятие является достаточно привлекательным для инвесторов, так как значение инвестиционной привлекательности данной компании составляет 72,5 % от среднего значения.

Практическая значимость проведенного исследования состоит в обосновании и применении на практике авторских подходов и методических рекомендаций, направленных на формирование многофакторного критерия оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

M. A. Skvortsova
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of consumers' cooperatives, Saransk, e-mail: skvorcova_ma@mail.ru

L. A. Karyakina
Saransk Cooperative Institute (branch) of the Russian University of consumers' cooperatives, Saransk, e-mail: kariakina.larisa@yandex.ru

USING THE METHOD OF RANKING IN THE FORMATION OF A MULTIFACTOR CRITERIA FOR EVALUATING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ENTERPRISE

Keywords: investment attractiveness, indicators, multi-factor criterion, ranking.

The article assesses the investment attractiveness of an industrial enterprise using the ranking method. The method is based on the construction of a hierarchical system of indicators of the investment attractiveness of an enterprise, which in turn has resulted in the construction of a system of private indicators characterizing the main criteria for the investment attractiveness of an enterprise. On the example of a particular enterprise, using the ranking method, the placement of the elements of a system of private indicators of an enterprise's investment attractiveness by signs of importance was carried out.

According to the results of the calculation of the main components of the investment attractiveness of the enterprise, a transition was made to its integral assessment. Comparing the obtained value of investment attractiveness with the average value of the integral indicator, it should be noted that the studied company is quite attractive for investors, since the value of the investment attractiveness of this company is 72,5 % of the average value.

The practical significance of the study consists in substantiating and applying in practice the author's approaches and methodological recommendations aimed at forming a multifactor criterion for assessing the investment attractiveness of an enterprise.

Введение

В связи с недостаточной исследованностью содержания категории «инвестиционная привлекательность предприятия», в настоящее время не существует и единой методики её оценки, которая содержала бы общепринятый перечень показателей, и позволяла однозначно охарактеризовать полученные результаты [2].

Существующие на данный момент методики базируются на использовании различных показателей, способов анализа и интерпретации результатов. Основополагающими факторами, определяющими инвестиционную привлекательность промышленного предприятия, выступают те, которые отражают его стабильное развитие в долгосрочной перспективе, финансовую устойчивость, учитывают процессы, происходящие во внешней среде [3].

Таким образом, существует необходимость создания методологического и методического инструментария для оценки инвестиционной привлекательности предприятия, как объекта предстоящего инвестирования в целях привлечения капитала в реальный сектор экономики.

Цель исследования

Целью настоящего исследования является разработка информационно-методического обеспечения оценки инвестиционной привлекательности промышленного предприятия.

Материал и методы исследования

В основе разработанного метода лежит построение иерархической системы показателей инвестиционной привлекательности предприятия (рисунок) и формирование многофакторного критерия оценки инвестиционной привлекательности предприятия.

В табл. 1 представлена система частных показателей, характеризующих основные критерии инвестиционной привлекательности предприятия[1].

Степень привлекательности продукции организации может быть оценена с помощью таких показателей, как уровень качества продукции, уровень цен на нее в сопоставлении с ценами конкурентов и ценами товаров-заменителей, а также уровень ее диверсификации.

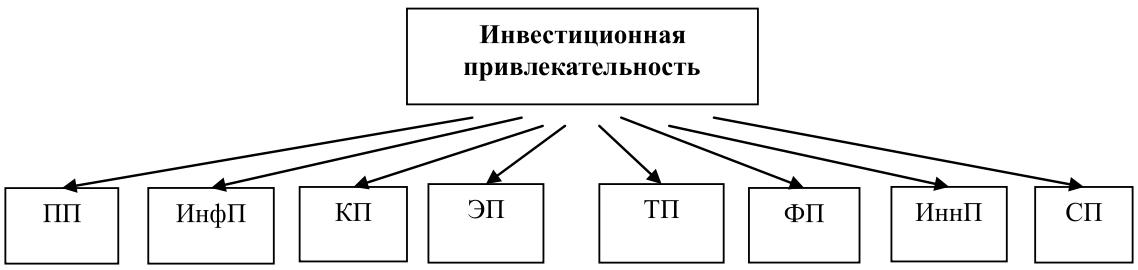
Информационная привлекательность, в первую очередь, определяется репутацией брендов, которыми владеет организация.

Кадровая привлекательность может быть охарактеризована такими показателями, как деловые качества руководителя и его команды, доля и динамика роста количества высококвалифицированных сотрудников, а также качество обновления персонала в целом.

Под «экологической привлекательностью» понимается экологическая привлекательность таких компонент как природная среда организации, производственный процесс и производимая продукция.

При оценке социальной привлекательности организации важно обратить внимание на такие показатели, как условия труда, организация и оплата труда, а также развитость социальной инфраструктуры.

Степень территориальной привлекательности может быть оценена с помощью таких показателей, как общий инвестиционный климат в регионе, транспортный коэффициент, коэффициент удаленности от центра города, цены земли, коэффициент потенциальной интенсификации территории компании.



Формирование понятия «инвестиционная привлекательность» предприятия:
ПП – привлекательность продукции; ИнфП – информационная привлекательность;
КП – кадровая привлекательность; ЭП – экологическая привлекательность;
ТП – территориальная привлекательность; СП – социальная привлекательность;
ИннП – инновационная привлекательность; ФП – финансовая привлекательность

Таблица 1

Система частных показателей, характеризующих основные критерии инвестиционной привлекательности предприятия

Ранг показателя	Наименование показателя
Степень привлекательности продукции	
1	Качество продукции
2	Уровень цен на продукцию
3	Ассортимент продукции
Информационная привлекательность	
1	Информация, раскрываемая в отчетности
2	Репутация бренда
Кадровая привлекательность	
1	Доля и динамика роста количества высококвалифицированных сотрудников
2	Деловые качества руководителя и его команды
Экологическая привлекательность	
1	Степень экологичности производственного процесса
2	Степень экологичности продукции
3	Наличие программы по защите окружающей среды
Территориальная привлекательность	
1	Инвестиционный климат в регионе
2	Коэффициент потенциальной интенсификации территории компании
3	Транспортный коэффициент
4	Цены земли
5	Коэффициент удаленности от центра города
Социальная привлекательность	
1	Условия труда
2	Уровень оплаты труда
3	Развитость социальной инфраструктуры
Инновационная привлекательность	
1	Чистая приведенная стоимость среднесрочных и долгосрочных инвестиций
2	Внутренняя норма доходности среднесрочных и долгосрочных инвестиций
3	Срок окупаемости среднесрочных и долгосрочных инвестиций
Финансовая привлекательность	
1	Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала
2	Коэффициент быстрой ликвидности
3	Коэффициент оборачиваемости активов
4	Коэффициент общей рентабельности

Степень инновационной привлекательности может быть определена с помощью оценки эффективности среднесрочных и долгосрочных инвестиций в новые разработки компании.

Что касается финансовой привлекательности, то она является ключевым звеном инвестиционной привлекательности организации. Финансовая привлекательность организации может быть охарактеризована с помощью критериев, отвечающих за финансовое положение компании (ликвидность, финансовая устойчивость, платежеспособность) и уровень ее деловой активности (оборачиваемость активов, рентабельность продукции и капитала).

Метод ранжирования представляет собой расстановку элементов системы по рангу, по признакам значимости, масштабности; установление порядка расположения, места лиц, проблем, целей и задач в зависимости от их важности, весомости.

Рассмотрим применение метода ранжирования в формировании многофакторного критерия оценки инвестиционной привлекательности предприятия[4].

Таблица 2

Ранжирование показателей, характеризующих элементы понятия «инвестиционная привлекательность»

Ранг показателя	Наименование показателя	Значения показателя
Степень привлекательности продукции		
1	Качество продукции	«1» – высокое, «2» – среднее, «3» – низкое;
2	Уровень цен на продукцию	«1» – ниже среднего, «2» – средний, «3» – выше среднего;
3	Ассортимент продукции	«1» – большой, «2» – средний, «3» – маленький.
Информационная привлекательность		
1	Информация, раскрываемая в отчетности	«1» – отсутствие ошибок, «2» – наличие несущественные ошибки, «3» – наличие существенных ошибок;
2	Репутация бренда	«1» – положительная, «2» – нейтральная, «3» – отрицательная.
Кадровая привлекательность		
1	Доля и динамика роста количества высококвалифицированных сотрудников	«1» – высокая/положительная, «2» – низкая/отрицательная;
2	Деловые качества руководителя и его команды	«1» – конкурентны, «2» – не конкурентны.
Экологическая привлекательность		
1	Степень экологичности производственного процесса	«1» – высокая, «2» – средняя, «3» – низкая;
2	Степень экологичности продукции	«1» – высокая, «2» – средняя, «3» – низкая;
3	Наличие программы по защите окружающей среды	«1» – присутствует, «2» – отсутствует.
Территориальная привлекательность		
1	Инвестиционный климат в регионе	«1» – благоприятный, «2» – средний, «3» – не благоприятный;
2	Коэффициент потенциальной интенсификации территории компании	«1» – высокий, «2» – средний, «3» – низкий;
3	Транспортный коэффициент	«1» – высокий, «2» – средний, «3» – низкий;
4	Цены земли	«1» – высокие, «2» – средние, «3» – низкие;
5	Коэффициент удаленности от центра города	«1» – низкий, «2» – средний, «3» – высокий.
Социальная привлекательность		
1	Условия труда	«1» – благоприятные, «2» – средние, «3» – не благоприятные;
2	Уровень оплаты труда	«1» – высокий, «2» – средний, «3» – низкий;
3	Развитость социальной инфраструктуры	«1» – высокая, «2» – средняя, «3» – низкая.
Инновационная привлекательность		
1	Чистая приведенная стоимость среднесрочных и долгосрочных инвестиций	«1» – положительная, «2» – отрицательная;
2	Внутренняя норма доходности среднесрочных и долгосрочных инвестиций	«1» – выше текущей ставки процента, «2» – ниже текущей ставки процента;
3	Срок окупаемости среднесрочных и долгосрочных инвестиций	«1» – низкий, «2» – средний, «3» – высокий.
Финансовая привлекательность		
1	Коэффициент соотношения собственного и заемного капитала	«1» – высокий, «2» – средний, «3» – низкий;
2	Коэффициент быстрой ликвидности	«1» – больше 1, «2» – от 0,7 до 1, «3» – менее 0,7;
3	Коэффициент оборачиваемости активов	«1» – высокий, «2» – средний, «3» – низкий;
4	Коэффициент общей рентабельности	«1» – высокий, «2» – средний, «3» – низкий.

Таким образом, критерии, с помощью которых можно оценить составляющие элементы понятия «инвестиционная привлекательность» можно представить следующим образом:

$$ПП = 1\times КП\ (1,2,3) + 2\times ЦП\ (1,2,3) + 3\times АП\ (1,2,3),$$

где ПП – привлекательность продукции; КП – качество продукции; ЦП – уровень цен на продукцию; АП – ассортимент продукции.

$$ИнфП = 1\times И\ (1,2,3) + 2\times РБ\ (1,2,3),$$

где ИнфП – информационная привлекательность; И – информация, раскрываемая в отчетности; РП – репутация бренда.

$$КП = 1\times ДДВ\ (1,2) + 2\times ДК\ (1,2),$$

где КП – кадровая привлекательность организации; ДДВ – доля и динамика роста количества высококвалифицированных сотрудников; ДК – деловые качества руководителя и его команды.

$$ЭП = 1\times ЭПП\ (1,2,3) + 2\times ЭП\ (1,2,3) + 3\times НП\ (1,2)$$

где ЭП – экологическая привлекательность организации; ЭПП – степень экологичности производственного процесса; ЭП – степень экологичности продукции; НП – наличие программы по защите окружающей среды.

$$ТП = 1\times ИК\ (1,2,3) + 2\times КПИ\ (1,2,3) + 3\times ТК\ (1,2,3) + 4\times ЦЗ\ (1,2,3) + 5\times КУ\ (1,2,3),$$

где ТП – территориальная привлекательность организации; ИК – инвестиционный климат в регионе; КПИ – коэффициент потенциальной интенсификации территории компании; ТК – транспортный коэффициент; ЦЗ – цены земли; КУ – коэффициент удаленности от центра города.

$$СП = 1\times УТ\ (1,2,3) + 2\times УОТ\ (1,2,3) + 3\times РИ\ (1,2,3),$$

где СП – социальная привлекательность организации; УТ – условия труда; УОТ – уровень оплаты труда; РИ – развитость социальной инфраструктуры.

$$ИннП = 1\times ЧПС\ (1,2) + 2\times ВНД\ (1,2) + 3\times СО\ (1,2,3),$$

где ИннП – инновационная привлекательность организации; ЧПС – чистая приведенная стоимость среднесрочных и долгосрочных инвестиций; ВНД – внутренняя норма доходности среднесрочных и долгосрочных инвестиций; СО – срок окупаемости среднесрочных и долгосрочных инвестиций.

$$ФП = 1\times СЗ\ (1,2,3) + 2\times БЛ\ (1,2,3) + 3\times ОА\ (1,2,3) + 4\times ОР\ (1,2,3),$$

где ФП – финансовая привлекательность организации; СЗ – коэффициент соотношения собственного и заемного капитала; БЛ – коэффициент быстрой ликвидности; ОА – коэффициент оборачиваемости активов; ОР – коэффициент общей рентабельности.

Чем ниже значения представленных выше показателей, тем выше привлекательность предприятия.

Результаты исследования и их обсуждение

Для разработки многофакторного критерия оценки инвестиционной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод» в целом необходимо также присвоить ранг каждому из элементов понятия «инвестиционная привлекательность» (табл. 3).

Таблица 3

Ранжирование элементов понятия «инвестиционная привлекательность»

Ранг показателя	Наименование элемента
1	Финансовая привлекательность (ФП)
2	Территориальная привлекательность (ТП)
3	Экологическая привлекательность (ЭП)
4	Информационная привлекательность (ИнфП)
5	Социальная привлекательность (СП)
6	Степень привлекательности продукции (ПП)
7	Кадровая привлекательность (КП)
8	Инновационная привлекательность (ИннП)

Таким образом, многофакторный критерий оценки инвестиционной привлекательности предприятия, разработанный с помощью метода ранжирования можно представить:

$$ИП = 1\times ФП + 2\times ТП + 3\times ЭП + 4\times ИнфП + 5\times СП + 6\times ПП + 7\times КП + 8\times ИннП,$$

где ИП – инвестиционная привлекательность предприятия.

Следует отметить, что чем ниже значение интегрального показателя, тем более привлекательным является предприятие для инвесторов.

Оценим значения критериев, входящих в модель формирования инструмента оценки инвестиционной привлекательности предприятия на примере ПАО «Саранский приборостроительный завод».

Критерии финансовой привлекательности организации рассчитываются на основе данных, представленных в финансовой отчетности компании:

СЗ = Собственный капитал/Заемный капитал;

БЛ = (Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + + Краткосрочная дебиторская задолженность)/Краткосрочные обязательства

ОА = Выручка/Стоимость активов;

ОР = Прибыль до налогообложения/Активы.

Таблица 4

Значения показателей финансовой привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод» в составе многофакторного критерия

Показатель	Значение по данным отчетности	Значение в составе критерия
СЗ	0,47	«2» – средний
БЛ	0,35	«3» – низкий (менее 0,7)
ОА	1,02	«1» – высокий
ОР	0,04	«3» – низкий

Таким образом, финансовая привлекательность ПАО «Саранский приборостроительный завод» характеризуется следующим значением:

$$ФП = 1\times 2 + 2\times 3 + 3\times 1 + 4\times 3 = 23.$$

Рассмотрим критерии территориальной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод».

Таблица 5

Значения показателей территориальной привлекательности организации в составе многофакторного критерия

Показатель	Обоснование значения	Значение в составе критерия
ИК	1	«1» – благоприятный
КПИ	2	«2» – средний
ТК	3	«1» – высокий
ЦЗ	4	«2» – средний
КУ	5	«2» – средняя

1) ПАО «Саранский приборостроительный завод» располагается в Республике Мордовия, где существует благоприятный инвестиционный климат;

2) коэффициент потенциальной интенсификации территории ПАО «Саранский приборостроительный завод» принимает среднее значение;

3) транспортный коэффициент ПАО «Саранский приборостроительный завод» принимает высокое значение;

4) цены на землю в Республике Мордовия держатся на среднем уровне;

5) удаленность от центра города средняя.

Таким образом, территориальная привлекательность ПАО «Саранский приборостроительный завод» характеризуется следующим значением:

$$ТП = 1\times 1 + 2\times 2 + 3\times 1 + 4\times 2 + 5\times 2 = 26.$$

Рассмотрим критерии экологической привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод».

Таблица 6

Значения показателей экологической привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод» в составе многофакторного критерия

Показатель	Обоснование значения	Значение в составе критерия
ЭПП	1	«1» – высокая
ЭП	2	«1» – высокая
НП	3	«1» – присутствует

1) ПАО «Саранский приборостроительный завод» обеспечивает высокую степень экологичности производственных процессов;

2) ПАО «Саранский приборостроительный завод» обеспечивает высокую степень экологичности продукции;

3) ПАО «Саранский приборостроительный завод» имеет программу по защите окружающей среды.

Таким образом, экологическая привлекательность ПАО «Саранский приборостроительный завод» характеризуется следующим значением:

$$ЭП = 1\times1 + 2\times1 + 3\times1 = 5.$$

Рассмотрим критерии информационной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод».

Таблица 7

Значения показателей информационной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод» в составе многофакторного критерия

Показатель	Обоснование значения	Значение в составе критерия
И	1	«1» – отсутствие ошибок
РП	2	«1» – положительная

1. Информация, раскрываемая в отчетности ПАО «Саранский приборостроительный завод» не содержит ошибок.

2. Репутация бренда ПАО «Саранский приборостроительный завод» – положительная.

Таким образом, информационная привлекательность ПАО «Саранский приборостроительный завод» характеризуется следующим значением:

$$ИнфП = 1\times1 + 2\times1 = 3.$$

Рассмотрим критерии социальной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод» (табл. 8).

Таблица 8

Значения показателей социальной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод» в составе многофакторного критерия

Показатель	Обоснование значения	Значение в составе критерия
УТ	1	«1» – благоприятные
УОТ	2	«2» – средний
РИ	3	«1» – высокая

1. ПАО «Саранский приборостроительный завод» создает благоприятные условия труда для своих сотрудников.

2. В силу того, что информация об уровне оплаты труда является строго конфиденциальной, предположим, что уровень оплаты труда в ПАО «Саранский приборостроительный завод» принимает среднее значение по Республике Мордовия.

3. Развитость социальной инфраструктуры – высокая.

Таким образом, социальная привлекательность ПАО «Саранский приборостроительный завод» характеризуется следующим значением:

$$СП = 1\times1 + 2\times2 + 3\times1 = 7.$$

Рассмотрим критерии привлекательности продукции ПАО «Саранский приборостроительный завод».

Таблица 9

Значения показателей привлекательности продукции ПАО «Саранский приборостроительный завод» в составе многофакторного критерия

Показатель	Обоснование значения	Значение в составе критерия
КП	1	«1» – высокое
ЦП	2	«2» – средний
АП	3	«1» – высокий

1. Качество продукции, выпускаемое ПАО «Саранский приборостроительный завод» – высокое.

2. Уровень цен на продукцию ПАО «Саранский приборостроительный завод» – средний.

3. Ассортимент продукции ПАО «Саранский приборостроительный завод» – широкий.

Таким образом, привлекательность продукции ПАО «Саранский приборостроительный завод» характеризуется следующим значением:

$$ПП = 1\times1 + 2\times2 + 3\times1 = 8.$$

Рассмотрим критерии кадровой привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод».

Таблица 10

Значения показателей кадровой привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод» в составе многофакторного критерия

Показатель	Обоснование значения	Значение в составе критерия
ДДВ	1	«1» – высокая/положительная
ДК	2	«1» – конкурентны

1. Доля и динамика роста количества высококвалифицированных сотрудников ПАО «Саранский приборостроительный завод» являются высокой и положительной.

2. Так как информация о деловых качествах руководителя компании и его команды является не доступной, предположим, что они являются конкурентными.

Таким образом, кадровая привлекательность ПАО «Саранский приборостроительный завод» характеризуется следующим значением:

$$КП = 1\times1 + 2\times1 = 3.$$

Рассмотрим критерии инновационной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод» [5].

Таблица 11

Значения показателей инновационной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод» в составе многофакторного критерия

Показатель	Обоснование значения	Значение в составе критерия
ЧПС	1	«1» – положительная
ВНД	2	«1» – выше текущей ставки процента
СО	3	«2» – средний

1. Чистая приведенная стоимость среднесрочных и долгосрочных инвестиций ПАО «Саранский приборостроительный завод» является положительной.

2. Значение внутренней нормы доходности среднесрочных и долгосрочных инвестиций выше текущей ставки процента.

3. Срок окупаемости среднесрочных и долгосрочных инвестиций ПАО «Саранский приборостроительный завод» средний.

Таким образом, инновационная привлекательность ПАО «Саранский приборостроительный завод» характеризуется следующим значением:

$$ИннП = 1\times1 + 2\times1 + 3\times2 = 9.$$

Выводы

Осуществив расчет основных составляющих инвестиционной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод», можем перейти к ее интегральной оценке:

$$ИП = 1\times23 + 2\times26 + 3\times5 + 4\times3 +$$
$$+ 5\times7 + 6\times8 + 7\times3 + 8\times9 = 278.$$

Для того чтобы проанализировать полученную оценку инвестиционной привлекательности ПАО «СПЗ», рассчитаем минимальное и максимальное значения данного показателя:

$$ИП\ мин = 1\times10 + 2\times15 + 3\times6 +$$
$$+ 4\times3 + 5\times6 + 6\times6 + 7\times3 + 8\times6 = 205;$$

$$ИП\ макс = 1\times30 + 2\times45 + 3\times15 + 4\times9 + 5\times18 + 6\times18 + 7\times6 + 8\times15 = 561;$$

$$ИП\ сред = (205 + 561)/2 = 383.$$

Сравнивая полученное значение инвестиционной привлекательности ПАО «Саранский приборостроительный завод» со средним значением интегрального показателя, следует отметить, что ПАО «Саранский приборостроительный завод» является достаточно привлекательной для инвесторов, так как значение инвестиционной привлекательности данной компании составляет 72,5 % от среднего значения.

Библиографический список

1. Оганесян Л.Л., Басенко В.П. Инвестиционная привлекательность предприятия как фактор эффективного развития // Научный вестник ЮИМ. 2017. № 3 [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-privlekatelnost-predpriyatiya-kak-faktor-effektivnogo-razvitiya (дата обращения: 02.05.2019).

2. Васильева Н.С., Ишмухаметова А.Р., Юдина Н.А. Инвестиционная привлекательность организации // Скиф. 2017. № 8 [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-privlekatelnost-organizatsii (дата обращения: 03.05.2019).

3. Валежникова М.В. Методы оценки инвестиционной привлекательности // Молодой ученый. 2018. № 39 [Электронный ресурс]. URL https://moluch.ru/archive/225/52859/ (дата обращения: 03.05.2019).

4. Скворцова М.А., Орлова Т.О. Формирование многофакторного критерия оценки инвестиционной привлекательности предприятия // Материалы III Международной научно-практической конференции. В 2 частях. 2018. С. 104–107.

5. Скворцова М.А., Орлова Т.О. Балльная оценка инвестиционной привлекательности предприятия // Управление социально-экономическими системами: теория, методология, практика. 2018. С. 112–115.

УДК 314.17

М. Г. Соколова
Смоленский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Смоленск, e-mail: mar1164@ yandex.ru

И. С. Березняк
Смоленский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», Смоленск, e-mail: bis1605@ mail.ru

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ СМОЛЕНСКОЙ ОБЛАСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: статистический анализ, количественный и качественный анализ, качество жизни, человеческие ресурсы.

Статья посвящена статистическому анализу и краткосрочному прогнозу численности населения Смоленской области и его возрастной структуры для выработки основных направлений социально-экономической политики, направленных на повышение жизнестойкости района. Статистические показатели и их анализ дают широкие возможности для выявления специфических характеристик человеческого потенциала. Применение методов статистического анализа позволяет экстраполировать количественные показатели на ряд других показателей, в том числе и качественные стороны человеческих ресурсов. Анализ, оценка и прогнозирование количественных характеристик человеческого потенциала является достаточно актуальной для регионов современной России. В статье представлен прогноз естественной убыли населения Смоленской области до 2022 года, произведенный на основе использования различных математических моделей, проведен анализ структуры населения региона.

M. G. Sokolova
Smolensk branch of the «Plekhanov Russian University of Economics», Smolensk, e-mail: mar1164@ yandex.ru

I. S. Bereznyak
Smolensk branch of the «Plekhanov Russian University of Economics», Smolensk, e-mail: bis 1605@ mail.ru

HUMAN RESOURCES IN SMOLENSK REGION: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Keywords: statistical analysis, quantitative and qualitative analysis, quality of life, human resources.

The article is devoted to the statistical analysis and short-term forecast of the population of the Smolensk region and its age structure for the development of the main directions of socio-economic policy aimed at improving the resilience of the region. Statistical indicators and their analysis provide ample opportunities to identify specific characteristics of human potential. The use of statistical analysis methods allows us to extrapolate quantitative indicators to a number of other indicators, including the qualitative aspects of human resources. Analysis, evaluation and forecasting of quantitative characteristics of human potential is quite relevant for the regions of modern Russia. The article presents the forecast of natural population decline in the Smolensk region until 2022, based on the use of various mathematical models, the analysis of the population structure in the region.

Введение

Статистическое изучение населения в последнее время приобретает всё большее значение, так как количественный и качественный анализ показателей, характеризующих демографический потенциал, является одним из важнейших источников изучения человеческого потенциала региона. Как известно, в некоторых регионах наблюдается, к сожалению, сокращение численности, вопрос о количественной составляющей человеческого потенциала становится крайне актуальным как для страны в целом, так и для отдельных её регионов. Статистические показатели и их анализ дают широкие возможности для выявления специфических характеристик человеческого потенциала. Применение методов статистического анализа позволяет экстраполировать количественные показатели на другие, в том числе и качественные

стороны человеческих ресурсов. Анализ, оценка и прогнозирование количественных характеристик человеческого потенциала является, на сегодняшний день, очень важной задачей. Именно демографическая ситуация является одной из наиболее важных составляющих рейтинга регионов по качеству жизни, который проводится на основе анализа 72 показателей, объединенных в 11 групп. В этом рейтинге Смоленская область занимала в 2017 году с 46,28 баллами 37 позицию (2016 год – 38 позиция, 2015 год – 34 позиция). Для сравнения, максимальный показатель (76,92 балла) имеет г. Москва, минимальный (13,96) – республика Тыва. Так же Росстатом был определен рейтинг жизнестойкости регионов, в основу которого положен коэффициент жизнестойкости, для расчета которого из числа родившихся на 1 тыс. человек населения необходимо вычесть число умерших за аналогичный период. Регион считается жизнестойким, если этот коэффициент больше нуля. Все показатели меньше нуля, свидетельствуют о нежизнестойкости региона, при этом регион признается недостаточно жизнестойким, если значение коэффициента лежит в интервале от –0,1 до –2, умирающим – от –2 до –5, вымирающим, при значении коэффициента от –5 до –8 и вымороченным, если коэффициент ниже –8.

Смоленская область с показателем, равным минус 6,5 (по данным 2017 года) в настоящее время находится в числе вымирающих регионов. Динамика коэффициента жизнестойкости Смоленской области представлена в табл. 1.

При этом анализ этого коэффициента показывает, что Смоленская область относится к вымирающим регионам начиная с 2011 года, а до этого времени (с 2007 по 2010 годы) являлась вымороченным регионом.

Статистический анализ населения Смоленской области и краткосрочный прогноз её численности является необходимым при планировании основных направлений развития и формирования социально-экономической политики региона.

Основой проводимого исследования являются методологические материалы Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (Росстата), труды российских и зарубежных ученых, таких как: А.И. Антонов, В.И. Белова, В.А. Борисов, Г.Ш. Бахметова, А.Г. Вишневский, В.А. Ионцев, М.В. Карманов, Э. Кейн, И.И. Колесникова, Н.П. Маслова, В.М. Медков, А.Л. Перковский, С.И. Пирожков, Л.Л. Рыбаковский, В.Н. Салин, А.Я. Стадник, А.И. Трейвиш, Б.И. Урланис, Л.П. Харченко, Е.П. Шпаковская и другие, посвященные проблемам народонаселения, демографической и социальной статистики, экономики.

Исследования, затрагивающие различные аспекты статистического анализа и прогнозирования проводятся, в основном, на уровне России в целом, а изучению проблем в региональном аспекте, в частности, на примере Смоленской области, посвящено довольно мало работ, что говорит о необходимости проведения таких исследований с целью определения основных направлений изменения условий жизни в регионе для улучшения качественных и количественных характеристик его человеческого потенциала.

Таблица 1

Естественная убыль населения (коэффициент жизнестойкости региона) Смоленской области за 2007–2018 гг.

На 1000 человек по Смоленской области	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Родившихся	9,6	10,1	10,8	10,4	10,4	10,5
Умерших	19,6	19,7	19,2	18,4	16,8	16,7
Коэффициент жизнестойкости	–10	–9,6	–8,4	–8	–6,4	–6,2
На 1000 человек по Смоленской области	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Родившихся	10,6	10,8	10,5	10,3	9,1	8,3
Умерших	16,5	16,1	16,3	16,2	15,6	15,5
Коэффициент жизнестойкости	–5,9	–5,3	–5,8	–5,9	–6,5	–7,2

Источник: Составлено на основе данных Росстата.

Цель исследования – статистический анализ и краткосрочный прогноз численности населения Смоленской области и анализ его возрастной структуры для выработки основных направлений социально-экономической политики, направленных на повышение жизнестойкости района. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

– провести анализ динамики и рассчитать параметры эконометрических моделей динамики численности населения и миграционных процессов в Смоленской области;

– построить на основе разработанных эконометрических моделей точечные прогнозы динамики численности населения Смоленской области в краткосрочном периоде до 2022 года;

– рассчитать естественную убыль численности населения на период 2018–2022 гг.;

– провести анализ возрастной структуры населения Смоленской области.

Материалы и методы исследования

В качестве статистического инструментария использовались регрессионный анализ, методы демографического прогнозирования, а также приемы табличного и графического представления статистических данных. Обработка исходной статистической информации осуществлялась с помощью пакетов прикладных программ Excel и Statistica.

Результаты исследования и их обсуждение

Воспользуемся статистическими данными естественной убыли населения Смоленской области за 2007–2017 годы. На основании этих данных построим эконометрические модели различных видов, для которых рассчитаем ошибку аппроксимации, выберем наиболее достоверную модель и на её основе рассчитаем прогнозные значения естественной убыли населения Смоленской области на краткосрочный период (2018–2022 гг.)

При выборе линейной модели, уравнение регрессии имеет вид:

$$y = 435{,}55x - 883224,$$

коэффициент детерминации $R^2 = 0{,}7502$, средняя ошибка аппроксимации 10,27%.

При выборе логарифмической модели, уравнение регрессии имеет вид:

$$y = 876\,663{,}08 \cdot \ln(x) - 6\,675\,561{,}56,$$

коэффициент детерминации $R^2 = 0{,}7508$, средняя ошибка аппроксимации 10,23%.

Для полиномиальной модели уравнение регрессии

$$y = -84{,}39x^2 + 340\,003{,}94x - 342\,488\,172{,}28,$$

коэффициент детерминации $R^2 = 0{,}97$, средняя ошибка аппроксимации 13,64%.

Выполнив по найденным моделям расчеты естественной убыли населения Смоленской области до 2022 года получим результаты, представленные в табл. 2.

При всех рассматриваемых сценариях наблюдается естественная убыль населения Смоленской области, что может повлечь за собой крайне неблагоприятные последствия для развития экономики региона. С учетом того, что естественная убыль населения Смоленской области в 2018 году составила – 6838 человек, то наиболее реальным, к сожалению, является прогноз, построенный по полиномиальной модели, имеющий самый высокое значение коэффициента детерминации ($R^2 = 0{,}97$). Согласно этому прогнозу, в случае сохранения сложившейся тенденции, следует ожидать дальнейшего существенного уменьшения численности населения Смоленской области.

Для Смоленской области также характерно преобладание населения старше трудоспособного возраста над населением моложе трудоспособного возраста. Доля пожилых жителей Смоленщины неуклонно увеличивается (с 23,2% в 2007 г. до 28% в 2017 г.) (табл. 3). Этот прирост происходит, в большей степени, за счёт сокращения численности населения трудоспособного возраста (с 62,9% в 2007 г. до 56,5% в 2017 году), так как доля населения моложе трудоспособного возраста увеличивается (13,9 и 15,5% соответственно в 2007 и 2017 годах) [4, 5].

Таблица 2

Точечные прогнозы естественной убыли населения Смоленской области за 2007–2022 гг., рассчитанные по различным математическим моделям

Год	Естественная убыль населения, чел.	Теоретические значения естественной убыли		
		По линейной модели	По логарифмической модели	По полиномиальной модели
2007	–9952	–9075,15	–9068,04	-11207,6
2008	–9389	–8639,6	–8631,34	-10013,5
2009	–8174	–8204,05	–8194,86	-8988,09
2010	–7830	–7768,5	–7758,61	-8131,48
2011	–6231	–7332,95	–7322,56	-7443,65
2012	–6119	–6897,4	–6886,74	-6924,58
2013	–5576	–6461,85	–6451,13	-6574,29
2014	–5153	–6026,3	–6015,74	-6392,78
2015	–5575	–5590,75	–5580,56	-6380,03
2016	–5624	–5155,2	–5145,6	-6536,06
2017	–6143	–4719,65	–4710,85	-6860,85
2018		–4284,1	–4276,32	-7354,42
2019		–3848,55	–3842,01	-8016,77
2020		–3413	–3407,91	-8847,88
2021		–2977,45	–2974,03	-9847,77
2022		–2541,9	–2540,36	-11016,4
Итого за прогнозируемые 5 лет		–17065	–17040,6	–45083,3

И с т о ч н и к : Составлено на основе данных Росстата и расчетов авторов.

Таблица 3

Распределение населения Смоленской области по возрастным группам (на начало года), 2007–2017 гг.

Годы	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Моложе трудоспособного возраста	13,9	13,7	13,7	13,8	13,9	14	14,2	14,6	14,9	15,3	15,5
Трудоспособного возраста	62,9	62,8	62,5	62	61,3	60,8	60	59,1	58,3	57,3	56,5
Старше трудоспособного возраста	23,2	23,5	23,8	24,2	24,8	25,2	25,8	26,3	26,8	27,4	28

И с т о ч н и к : Составлено на основе данных Росстата.

Эта тенденция сохранилась и в 2018 году. Доля населения старше трудоспособного возраста увеличилась до 28,4%, что произошло, в основном, за счет сокращения доли населения трудоспособного возраста до 55,9%. Но следует отметить и положительный момент – доля населения моложе трудоспособного возраста немного увеличилась (до 15,7%) и превышает аналогичные доли за весь анализируемый период. Этот факт позволяет надеяться, что в дальнейшем, за счет вступления в трудоспособный возраст, увеличится и доля населения трудоспособного возраста.

Для прогнозирования доли населения моложе трудоспособного возраста воспользуемся полиномиальной моделью

$$y = 0{,}0269x^2 - 108{,}16x + 108639.$$

Для этой модели коэффициент детерминации $R^2 = 0{,}9873$, средняя ошибка аппроксимации 0,58%. Прогнозные значения доли населения Смоленской области моложе трудоспособного возраста при использовании этой модели отражены в табл. 4.

Таблица 4

Прогнозные значения доли населения Смоленской области моложе трудоспособного возраста на 2018–2022 гг.

Годы	2018	2019	2020	2021	2022
Моложе трудоспособного возраста	16,10	16,63	17,22	17,86	18,55

Таблица 5

Прогнозные значения доли населения Смоленской области старше трудоспособного возраста на 2018–2022 гг.

Годы	2018	2019	2020	2021	2022
Старше трудоспособного возраста	28,67	29,35	30,06	30,79	31,55

Таким образом, если сложившаяся тенденция сохранится, то в последующие годы следует ожидать увеличения доли населения моложе трудоспособного возраста.

При прогнозировании доли населения старше трудоспособного возраста воспользуемся полиномиальной моделью

$$y = 0{,}014453x^2 - 57{,}6683x + 57547{,}53.$$

Для этой модели коэффициент детерминации $R^2 = 0{,}9988$, средняя ошибка аппроксимации 0,25%. Прогнозные значения доли населения Смоленской области старше трудоспособного возраста при использовании этой модели составят (табл. 5):

Проведенный анализ позволяет сделать неутешительный вывод, что доля населения старше трудоспособного возраста также будет увеличиваться, что будет происходить, с учетом прогнозируемого увеличения доли населения моложе трудоспособного возраста, за счёт уменьшения доли населения трудоспособного возраста.

Рассчитаем прогнозные значения для доли населения трудоспособного возраста, воспользовавшись полиномиальной моделью

$$y = -0{,}0414x^2 + 165{,}82x - 166084.$$

Для этой модели коэффициент детерминации $R^2 = 0{,}9979$, средняя ошибка аппроксимации 0,19%. Прогнозные значения доли населения Смоленской области трудоспособного возраста при использовании этой модели представлены в табл. 6.

Проведенный расчет подтверждает предположение о том, что увеличение долей населения моложе и старше трудоспособного возраста будет происходить за счёт уменьшения доли населения трудоспособного возраста.

Кроме этого, численность жителей области старше трудоспособного возраста с каждым годом все больше превышает (на настоящий момент практически в два раза) численность населения моложе трудоспособного возраста, что явно демонстрируют рассчитанные коэффициенты координации (табл. 7).

Таблица 6

Прогнозные значения доли населения Смоленской области трудоспособного возраста на 2018–2022 гг.

Годы	2018	2019	2020	2021	2022
Трудоспособного возраста	55,22	54,01	52,72	51,35	49,89

Таблица 7

Значения коэффициентов координации долей населения различных возрастных групп, 2007–2017 гг.

Годы	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент координации	1,67	1,72	1,74	1,75	1,79	1,80	1,82	1,8	1,8	1,79	1,81

Источник: Составлено на основе данных Росстата и расчетов авторов.

Значение коэффициента конкордации для 2018 года осталось на уровне 2017 года (1,81), следовательно, соотношение численности групп населения старше и моложе трудоспособного возраста сохранилось.

Вывод

Представленные математические модели расчета естественной убыли населения и анализа его возрастной структуры дают возможность произвести долгосрочное планирование с учетом прогнозируемой доли трудоспособного населения для реализации инвестиционных и инновационных проектов для дальнейшего эффективного развития региона.

Библиографический список

1. Анисимов Л.Н., Петюкова О.Н., Прохорова Л.В. Правовые аспекты охраны материнства и детства. М., 2013.

2. Воробьева ОД. Миграционная политика России: новейшая история и современные практики. Проблемы миграции населения в современной России. М., 2014.

3. Воробьева О.Д., Топилин А.В. Планомерность и стихийность управления рынком труда: опыт и перспективы // Уровень жизни населения регионов России. 2015. №4 (198).

4. Основные демографические характеристики населения Смоленской области // Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Смоленской области [Электронный ресурс]. URL: http://sml.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/sml/ru/statistics/population/) (дата обращения 21.03.2019).

5. Стратегия социально-экономического развития Смоленской области на долгосрочную перспективу (до 2020 года) утверждена Постановлением Администрации Смоленской области №418 от 26.11.2007 // Сайт Администрации Смоленской области [Электронный ресурс]. URL: www.admin-smolensk.ru/pages/Strategiya_razvitiya_Smolenskoy_oblasti.htm (дата обращения 21.03.2019).

6. РИА рейтинг. Россия сегодня. Рейтинг российских регионов [Электронный ресурс]. URL: http://riarating.ru/infografika/20180214/630082471.html (дата обращения 2.04. 2019).

7. Сайт государственной службы статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения 2.04. 2019).-

УДК 338.984

А. П. Соколова
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина», Краснодар, e-mail: prof.sokolova@mail.ru

Д. В. Бондарева
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина», Краснодар, e-mail: bondareva.darya.90@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Ключевые слова: инновационный проект, риск, идентификация риска, оценка риска, стратегия, резервы бюджета, резервы управления.

Современные условия развития предприятий всех направлений деятельности и форм собственности требуют тщательного подхода к организации инвестиционной деятельности, разработке и реализации инвестиционных проектов, отвечающих стратегии развития компаний, их целям и задачам, обладающих высоким уровнем экономической эффективности. Реализация любого инвестиционного проекта связана с рисками и предполагает необходимость минимизации их воздействия на результаты проекта. Если проект связан с инновациями, риск многократно возрастает, что определяется самой сущностью данных проектов, невозможностью предсказать степень воздействия факторов внутренней и внешней среды на результаты их реализации. Это вызывает необходимость системного подхода к проблеме управления рисками инновационных проектов.

Основными структурными элементами управления рисками являются следующие: идентификация риска, оценка риска с точки зрения вероятности наступления и значимости негативных последствий, разработка стратегии, включающей ответные меры на риск, контроль ответных мер на риск, предполагающий мониторинг среды реализации инновационного проекта и управление изменениями. Каждый из этих элементов должен учитывать бизнес-среду, в которой реализуется инновационный проект, особенности его содержательной части, требования к бюджету, срокам и качеству результата и прочее.

Инновационный характер проекта предъявляет особые требования к каждому из его структурных элементов. Идентификация риска предполагает акцентировать внимание на событиях, повлекших неблагоприятные последствия, а не на самих последствиях. Причем в первую очередь учитываются риски, способные оказать влияние на реализуемость проекта в целом, а затем – на его отдельные этапы и элементы работ. Оценка инновационных рисков должна выявить наиболее существенные из них с точки зрения значимости последствий их реализации, вероятности возникновения, простоты обнаружения. Именно такой подход позволяет сочетать как объективный подход к оценке риска, основанный на использовании статистических и аналитический исследований, так и субъективный, опирающийся на предыдущий опыт и интуицию разработчиков проекта. Разработка стратегии для снижения отрицательного влияния рисков на инновационный проект предполагает различные подходы в зависимости от вида риска, его значимости, финансовых возможностей компании, компетенций персонала. Наиболее часто встречающимися рисками инновационных проектов являются технические риски, риски, связанные со сроками реализации проекта, риска увеличения затрат на проект, риски финансирования проекта. Контроль ответных мер на риск предполагает разработку стратегического плана, в котором определены ключевые события, сигнализирующие о наступлении риска и необходимости принять ответные меры для снижения неблагоприятных последствий. Основным элементом системы контроля ответных мер на риск является управление изменениями, которые могут заключаться в изменении задач проекта, графика его реализации, затрат, качества проекта.

Риска следует рассматривать как неизбежный элемент инновационного проекта. Правильное отношение к рискам позволит не только минимизировать его воздействие на результаты проекта, но и создаст новый импульс, способствующий развитию проекта и повышению его значимости для реализации стратегии компании.

A. P. Sokolova
Kuban State Agrarian University. I.T. Trubilina, Krasnodar, e-mail: prof.sokolova@mail.ru

D. V. Bondareva
Kuban State Agrarian University. I.T. Trubilina, Krasnodar, e-mail: bondareva.darya.90@mail.ru

RISK MANAGEMENT OF INNOVATION PROJECTS

Keywords: innovative project, risk, risk identification, risk assessment, strategy, budget reserves, management reserves.

Modern conditions for the development of enterprises of all activities and forms of ownership require a thorough approach to the organization of investment activities, the development and implementation of investment projects that meet the development strategy of companies, their goals and objectives, and have a high level of economic efficiency. The implementation of any investment project is associated with risks and implies the need to minimize their impact on project results. If a project is associated with innovations, the risk increases many times over, which is determined by the very essence of these projects, the inability to predict the degree of influence of internal and external factors on the results of their implementation. This necessitates a systematic approach to the problem of managing the risks of innovative projects.

The main structural elements of risk management are the following: risk identification, risk assessment in terms of probability of occurrence and significance of negative consequences, development of a strategy including risk response measures, control of risk response measures involving monitoring of the innovation project implementation environment and change management. Each of these elements must take into account the business environment in which the innovative project is implemented, the specifics of its substantive part, budget requirements, deadlines and quality of results, and so on.

The innovative nature of the project places special demands on each of its structural elements. Risk identification involves focusing on the events that have entailed adverse consequences, and not on the consequences themselves. And first of all, risks that can affect the feasibility of the project as a whole, and then its individual stages and elements of work are taken into account. Evaluation of innovative risks should identify the most significant of them in terms of the significance of the consequences of their implementation, the likelihood of occurrence, ease of detection. This approach allows us to combine both an objective approach to risk assessment, based on the use of statistical and analytical research, and a subjective one, based on previous experience and intuition of the project developers. Developing a strategy to reduce the negative impact of risks on an innovative project involves different approaches depending on the type of risk, its significance, the financial capabilities of the company, and staff competencies. The most frequent risks of innovative projects are technical risks, risks associated with the timing of the project, the risk of increasing project costs, the risks of project financing. Monitoring risk response involves the development of a strategic plan, which identifies key events that signal the occurrence of risk and the need to respond to mitigate adverse effects. The main element of the risk response control system is change management, which may consist in changing the project's tasks, its implementation schedule, costs, and project quality.

Risk should be considered as an inevitable element of an innovative project. Proper attitude to risks will not only minimize its impact on the project results, but also create a new impetus to help develop the project and increase its importance for the implementation of the company's strategy.

Введение

Риск является неотъемлемой частью любой предпринимательской деятельности, каждого инвестиционного проекта. Уровень риска многократно возрастает, если этот проект связан с инновациями, реализация которых позволяет компании занять более прочную конкурентную позицию на рынке, создать условия для дальнейшего устойчивого развития. Инновационный риск – это результат влияния многочисленных факторов, которые формируются во внутренней и внешней среде проекта и не позволяют добиться запланированных результатов. Осознавая неизбежность возникновения инновационных рисков, предприниматель осознанно реализует инновационный проект, ставя перед собой задачу снизить уровень риска.

Инновационные проекты являются более рисованными по сравнению с традиционными, поскольку отсутствует опыт их реализации. При реализации традиционных проектов известны все основные риски, понятны последствия их возникновения, имеется опыт их минимизации. И хотя неопределенность внешней среды способствует возникновению новых рисков, их масштаб и меры предотвращения достаточно прогнозируемы.

Для инновационных проектов уровень неопределенности велик, что определяется самой сущностью инновационного проекта – невозможно предсказать, с какими трудностями столкнется проект в процессе его реализации, поскольку опыта реализации подобных проектов не существует.

Цель исследования – обосновать необходимость формирования системы управления рисками на всех стадиях реализации инновационных проектов, определить основные компоненты управления рисками инновационных проектов.

Материал и методы исследования

Методологическую основу исследования составил обзор и анализ трудов отечественных и зарубежных исследователей по вопросам управления рисками инновационных проектов, возникающих на всех стадиях их разработки и реализации.

В исследовании применялись системный и логический подходы, использовались следующие методы исследования: монографический, метод экспертных оценок, логический, метод научной абстракции.

Результаты исследования и их обсуждение

Управление рисками должно осуществляться на всех стадиях реализации проекта и рассматриваться с точки зрения его основных составляющих: своевременного окончания реализации проекта, его соответствия запланированной стоимости и соответствия ожидаемому качеству. Причем чем раньше выявляются возможные риски, тем дешевле они обходятся предпринимателю с финансовой точки зрения, тем легче найти пути их минимизации. Ранняя идентификация риска позволяет перестроить проект, по возможности исключив негативные факторы либо снизив уровень их отрицательного воздействия. На более поздних стадиях реализации проекта, когда уже вложена значительная часть финансовых средств, и он уже практически реализуется, снизить уровень риска значительно сложнее. Поэтому одна и важнейших задач реализации инновационных проектов – разработка системы управления рисками и ее последовательная реализация [6].

Основными компонентами управления рисками инновационных проектов являются:

1) идентификация риска, предполагающая всесторонний анализ проекта для определения источника риска;

2) оценка риска с точки зрения вероятности наступления и значимости негативных последствий, возможности их контроля;

3) разработка стратегии, включающей ответные меры на риск;

4) контроль ответных мер на риск, предполагающий мониторинг среды реализации инновационного проекта и управление изменениями.

Идентификация риска начинается на этапе планирования инновационного проекта и заключается в выявлении всех возможных рисков на всех этапах его реализации. Поскольку риски могут иметь различных характер и источник происхождения, важно, чтобы в этом процессе были задействованы все ключевые участники проекта: инженеры, технологи, юристы, маркетологи, специалисты в области IT-технологий, администраторы и прочие. Список возможных рисков нельзя ограничивать, мотивируя это их незначительностью или маловероятностью. Позже, на стадии оценки риска, необоснованные риски будут выявлены и отброшены как несущественные.

При выявлении рисков следует сфокусироваться на событиях, повлекших неблагоприятные последствия, а не на самих последствиях. Например, несвоевременная поставка сельскохозяйственной продукции компании-переработчику является лишь следствием неучтенных событий, которые и являются рисками: неблагоприятных погодных условий, проблем с внутрифирменной логистикой, порчей продукции в процессе хранения, заболеваниями животных и прочее. Потенциальные решения проблем можно обнаружить, сосредоточившись на неблагоприятных событиях и на симптомах, свидетельствующих об их наступлении [5].

При идентификации риска вначале определяют риски, способные повлиять на проект в целом, а затем выявляют риски, свойственные отдельным этапам реализации проекта и отдельным видам деятельности.

На рис. 1 представлен схематический подход к идентификации рисков, основанный на учете возможных источников неблагоприятных событий.

При формировании перечня рисков следует учитывать предыдущий опыт компании, проблемы, с которыми столкнулись ранее реализуемые проекты. Всегда можно найти что-то общее между новым проектом и уже реализованными: подход к формированию команды, взаимодействие с поставщиками, посредниками и поставщиками, оценка источников финансирования, система учета и документирования и прочее. В то же время следует делать акцент на особенностях инновационного проекта, предполагаемых сложностях. Например, при реализации проектов, связанных с аграрным бизнесом, природно-климатические риски имеют, как правило, решающее значение. В предыдущих проектах аграрного предприятия они также учитывались

Внешние риски	Рынок, неопределенный уровень спроса на продукцию
	Погодные условия
	Нормы, технологические требования, которые могут корректироваться в процессе реализации проекта
	Действия конкурентов
	Поставщики и субподрядчики, степень их влияния на проект
	Заказчики, возможность установления долгосрочных партнерских отношений
Технические риски	Требования к производственному процессу
	Технологии, возможность их соблюдения с минимальными отклонениями
	Сложность и интерфейсы
	Качество полученного результата с точки зрения установленных требований
	Своевременность результатов и их надежность
Риски, связанные с управлением инновационным проектом	Планирование проекта
	Оценка проекта
	Контроль реализации проекта
	Связь внутри проекта и за его пределами
Риски, связанные с компанией	Ограниченные трудовые и материальные ресурсы
	Финансовые ресурсы
	Приоритеты одновременно реализуемых проектов

Рис. 1. Структура рисков проекта

как основные. Поэтому следует лишь учесть уровень их влияния на реализацию нового проекта. С другой стороны, при реализации инновационных проектов могут возникнуть технологические риски, опыт работы с которыми у компании практически отсутствовал. Современные сложные технологии требуют не только понимания процесса ведения хозяйственной деятельности, но и наличия соответствующей инфраструктуры, подготовки персонала, формирования новой системы взаимодействия и коммуникаций как внутри компании, так и за ее пределами. Зачастую именно невозможность обеспечить сопровождение инновационных проектов увеличивает уровень риска либо заставляет отказаться от их реализации.

Понимание значимости риска для реализации инновационного проекта вызывает необходимость выделения должности в команде проекта «Менеджер по управлению рисками», который полностью отвечает за организацию всего процесса управления рисками. Кроме того, при идентификации риска к процессу следует привлечь и лиц, входящих во внешнее окружение проекта: потенциальных клиентов, поставщиков, субподрядчиков, спонсоров, финансистов. Это позволит не только более глубоко подойти к проблеме выявления рисков, но и заинтересовать внешних участников проекта в его более успешной реализации.

Оценка рисков предполагает выявление наиболее значимых рисков для успеха проекта. Для этого каждый из выявленных на первом этапе рисков следует оценить с трех точек зрения: вероятности возникновения данного события, значимости последствий его наступления для проекта, простоты обнаружения риска. Следует понимать, что не существует единого подхода к измерению всех трех параметров. Можно применять как общие оценки, так и числовые показатели. По сути это не имеет решающего значения, важно правильно сопоставить между собой риски по всем трем параметрам для всех идентифицированных рисков. Например, вероятность можно оценить как «низкая», «средняя», «высокая», «абсолютная». Аналогичная оценка может быть проведена с помощью количественных показателей вероятности, например, 0,1; 0,4; 0,7; 1,0.

Оценить значимость последствий сложнее, поскольку следует учитывать влияние неблагоприятного события на успех проекта, на те критерии, которым уделяется первостепенное внимание. Например, если успех проекта определяется в первую очередь сроками, поскольку его необходимо завершить к определенному моменту (например, к моменту сбора урожая), отклонения

в графике реализации проекта могут оцениваться как значительные, поскольку компания вынуждена будет искать другие варианты решения проблемы и нести существенные дополнительные затраты. Здесь также важен не сам размер оценки последствий, а их сопоставление между собой. Можно использовать как простые индикаторы оценки последствий, например, «низкий», «средний», «высокий», «очень высокий», так и числовые показатели. На рис. 2 приведен пример оценки степени влияния проекта на его основные результаты.

Третий параметр оценки риска – простота его обнаружения – для инновационных проектов имеет решающее значение. Он предполагает оценку того, насколько сложно определить момент наступления непредвиденных ситуаций с целью формирования ответных мер на наступившее событие. Например, аграрным предприятиям сложно определить момент наступления погодных рисков, поскольку они определяются не ранее чем за неделю до события. В то же время рыночные риски прогнозируются значительно раньше по многим сопутствующим факторам: динамика доходов населения, изменения предпочтений, демографические тенденции и прочее. Простота обнаружения предполагает, что риск является очевидным и не требует глубокого анализа. Сложность обнаружения проявляется в случае, когда риск можно обнаружить только тогда, когда его последствия уже невозможно предотвратить либо просто снизить.

Каждую из трех составляющих (вероятность возникновения события, значимость последствий его наступления для проекта, простота обнаружения риска) целесообразно оценить по сопоставимой шкале, например, по пятибалльной или десятибалльной, а затем путем простого перемножения полученных оценок рассчитать коэффициент риска. Результаты могут находиться в диапазоне от 1 при низкой вероятности возникновения рискового события, незначительных последствий и простоте обнаружения до 125 при высокой вероятности наступления непредвиденного события, его значительном отрицательном воздействии на параметры проекта и невозможности своевременного обнаружения.

Предлагаемый подход к оценке рисков является достаточно простым и в то же время действенным при реализации инновационных проектов. Однако нельзя ограничиться лишь математическим подходом. Для специалиста в области инновационных проектов большое значение имеет интуиция, основанная на предыдущем опыте, знание предметной области исследования, уверенность в команде проекта и прочие субъективные факторы.

Разработка стратегии, включающей ответные меры на риск, предусматривает разработку мероприятий, реализация которых позволит снизить отрицательные неблагоприятные события. На практике реализуются следующие варианты стратегии.

1. Уменьшение риска – наиболее простой и очевидный подход к формированию стратегии управления рисками. Он предполагает снижение вероятности наступления риска и уменьшения его неблагоприятных последствий. Стратегия заключается в выявлении ключевых причин событий и определении наиболее простых вариантов решений, соответствующих реализуемому проекту. Например, при реализации проекта, связанного

Цель проекта	Шкала оценки последствий наступления рисков			
	низкий	средний	высокий	очень высокий
Сроки реализации	Увеличение периода реализации на 5%	Увеличение периода реализации на 5–10%	Увеличение периода реализации на 10–20%	Увеличение периода реализации более чем на 20%
Затраты на проект	Рост затрат на 10%	Рост затрат на 10–20%	Рост затрат на 20–30%	Рост затрат более чем на 30%
Качество результатов проекта	Проявляется лишь на основных параметрах проекта	Необходимо согласование с руководителем организации и спонсором проекта	Ухудшение качества проекта не будет одобрено	Низкое качество проекта ставит под сомнение возможность его реализации в целом

Рис. 2. Оценка степени влияния рисков на основные цели проекта

с разведением кроликов и производством широкого ассортимента кролиководческой продукции, одним из наиболее очевидных рисков является высокая себестоимость продукции и, соответственно, высокая цена, затрудняющая процесс ее реализации. Для снижения этого риска необходимо использовать современные технологии, позволяющие повысить производительность труда, снизить удельные затраты при получении продукции необходимого качества. При параллельном изучении потребительских предпочтений и сегментировании рынка это позволит снизить риск снижения спроса не продукцию. Подобного рода стратегические меры управления риском были предложены нами при разработке «Проекта строительства кролиководческого комплекса» [3].

2. Избежание риска или уход от него – предполагает изменение параметров проекта, прежде чем он будет принят к реализации, либо, в худшем случае, когда возникнут симптомы возможного возникновения рискового события. Инновационные проекты предполагают высокую степень неопределенности по своей сути, избежание риска связано с предварительной апробацией проекта в условиях реального предприятия, «подгонку» его параметров к условиям хозяйства, поиском альтернативных решений при изменении параметров внешней среды.

Передача риска другим участникам проекта – предполагает распределение риска между теми компаниями, которые обладают большей возможностью его контролировать. Это могут быть подрядчики, посредники, инвесторы и прочие участники проекта. Безусловно, риск при этом снижается, поскольку возникает более очевидная возможность эффективно управлять им. Для традиционных проектов наиболее очевидным способом передачи риска является его страхование, чего нельзя сказать об инновационных проектах. Страховая компания не в состоянии определить размер страхового возмещения, поскольку инновационный проект является новым для нее, поэтому с готовностью заключает страховые соглашения, связанные не с потерями от реализации инновационного проекта, а с общими крупными потерями, например, от стихийных бедствий. Для аграрных предприятий предусмотрена государственная поддержка страхования потерь, связанных с гибелью урожая, однако они неохотно идут на такие сделки, поскольку испытывают реальные финансовые затруднения [2].

3. Принятие риска на свою ответственность – стратегия, наиболее характерная для инновационных проектов. Компания, реализующая инновационный проект, осознанно идет на риск, понимая, что он является обратной стороной получения дополнительной прибыли и повышения конкурентоспособности. Однако это не означает, что не предпринимаются никакие шаги по контролю рисков. Прежде всего, реализуя инновационный проект, компания разрабатывает план управления рисками, имеющий двойной эффект. Во-первых, компания готова к принятию ответных мер на случай возникновения рисков. Во-вторых, снимается напряжение в проектной команде, повышается уверенность в благополучной реализации проекта, растет доверие команды к руководителю проекта.

Ответные меры на риск по сути являются частью реализуемого проекта и предпринимаются до момента наступления рискового события. Другой подход к управлению рисками – планирование сценариев. Сценарий на случай непредвиденных обстоятельств – это полноценный проект, реализуемый в случае возникновения симптомов, указывающих на существенное возрастание риска. Разработка альтернативных сценариев позволяет избежать паники и срочно предпринимать решения в случае возникновения проблемной ситуации. Всесторонняя оценка альтернативных планов позволяет выбрать наименее рискованный проект и осознанно управлять рисками. Следует учитывать, что при разработке альтернативных сценариев должны приниматься во внимание наиболее значимые риски, подтвержденные мнением ключевых участников проекта [1].

Наиболее часто встречающимися рисками инновационных проектов являются следующие:

1. Технические риски. Проявляются в невозможности достигнуть запланированных технических параметров изделия, возникновением проблем при его эксплуатации. Минимизация рисков

возможна только если вначале создается опытный образец, затем проводится его всесторонняя оценка, определяются ключевые технические проблемы, строятся модели и проводятся эксперименты. В результате возникает возможность оценить характеристики проекта, внести необходимые корректировки либо, если это невозможно, закрыть проект, минимизируя потери. Для инновационных проектов иного пути снижения технических рисков практически не существует, поскольку невозможно теоретически предвидеть технические риски и их избежать.

Риски, связанные со сроками реализации проекта. Такие риски не всегда оцениваются руководителями проекта, как значимые, им не придается значение. Прежде всего такая ситуация связана с отсутствием персональной ответственности за соблюдение сроков реализации, возможностью затянуть сроки сдачи проекта в эксплуатацию, сославшись на объективные обстоятельства. Между тем, существуют методы снижения такого риска, основанные на оптимизации сетевой модели, перераспределении материальных и трудовых ресурсов, привлечении наиболее квалифицированных работников к выполнению операций, принадлежащих критическому пути. Для традиционных проектов такой подход выглядит достаточно очевидным, для инновационных – затрудняется сложностью определения продолжительности выполнения отдельных работ. Определение оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного срока проведения работ и расчет на этой основе средней продолжительности позволяет в некоторой степени снизить неопределенность, но не дает возможности полностью ее исключить [4].

2. Риска увеличения затрат на проект. Такие риски необходимо учитывать в первую очередь при реализации долгосрочных проектов, по мере выполнения которых цены, а следовательно и затраты проекта, возрастают. Для снижения такого риска следует, прежде всего, детализировать затраты проекта и определить возможный рост цен для каждой позиции затрат, включая как инвестиционные, так и текущие. Причем такую оценку следует использовать на протяжении всего жизненного цикла проекта, что позволяет осуществлять мониторинг проекта и своевременно его корректировать.

3. Риски финансирования проекта. Необходимость реализовать проект в рамках установленного бюджета заставляет строго придерживаться запланированных инвестиций и текущих затрат проекта. Это достаточно трудная задача, поскольку в процессе реализации проекта могут поменяться приоритеты компании, может поменяться стратегия, измениться условия бизнес-среды и прочее, что потребует сокращения затрат на реализацию проекта либо сокращения его масштаба. Если проект можно «урезать» без существенного ущерба для самой бизнес-идеи, например, сократить протяженность строящейся дороги или площадь теплицы без ущерба для эффективности самого проекта, тогда проект пострадает незначительно, при наличии денежных средств в будущем он может быть продолжен и реализован полностью. Однако это не касается инновационных проектов, значительная часть затрат на реализацию которых связана с поиском и развитием бизнес-идеи, изготовлением и апробацией опытных образцов, более глубоким исследованием рынка и прочее. В таких условиях сокращение финансов практически делает проект нереализуемым, не позволяет довести его до конца. Не следует забывать и о сложностях, связанных с планированием средств, необходимых для реализации инновационного проекта. Сам подход к финансированию инновационных проектов предполагает поиск наиболее эффективного решения проблемы, оценку каждого из возможных вариантов, что в условиях ограниченного финансирования лишает возможности разработчиков проекта проведения полноценных исследований.

Одним из наиболее адекватных направлений управления рисками является создание резервов, цель которых – своевременно покрыть недостаток финансовых ресурсов в случае наступления непредвиденной ситуации. Создание такого резерва является ответной реакцией на разработку «Плана управления рисками», где содержится информация о наиболее значимых для проекта рисках, их оценка, прогнозы возможных потерь, планы расходования средств на покрытие возможных убытков или реализацию альтернативных вариантов проекта [2].

Заказчики проекта, формирующие резервы, в первую очередь должны понимать их размер, который определяется степенью неопределенности проекта. Она в свою очередь зависит от уровня инновационности проекта, возможности получения достоверных оценок о продолжительности выполнения тех или иных работ, возможности возникновения проблем технического характера, степени изменчивости факторов, оказывающих на проект существенное влияние. В случае реализации инновационных проектов высокий уровень неопределенности заставляет увеличивать размер резервов. Если для традиционных проектов он составляет около 10% от стоимости проекта, то для инновационных может достигать 60%.

При формировании резерва необходимо жестко определять направление использования средств и в последующем контролировать этот процесс. При реализации инновационных проектов сделать это крайне сложно, поскольку практически невозможно заранее определить, на каком этапе реализации проекта, при решении какой задачи потребуются резервные ресурсы. Они могут быть направлены на закупку материалов, на оплату труда дополнительно привлеченных специалистов, на проведение консультаций, маркетинговые исследования, на покрытие роста стоимости проекта по причине роста инфляции выше запланированной и прочее. С целью проведения контроля использования резервных средств их целесообразно разделить на две части: резерв бюджета и резерв управления.

Резерв бюджета предназначен для страхования выявленных рисков, они формируются либо для каждого этапа проекта, либо для каждого вида затрат. Они привязаны к определенным работам по проекту, их размер может быть определен исходя из уровня специфического риска, характерного для данной работы. Принципиальной является необходимость доведения до всех участников команды, задействованных в данной работе, информации об уровне риска и размере резервного фонда. Это вызывает чувство ответственности у исполнителей, заставляет лучше сосредоточиться на проблемах проекта. Если связать размер запланированного, но неиспользованного резерва с размером материального стимулирования работников, уровень результативности работы безусловно повысится.

Резервы управления направлены на покрытие невыявленных рисков, как правило, связанных с проектом в целом. Если риски бюджета привязаны к конкретным элементам проекта, то риски управления проявляются только тогда, когда они наступили и необходимо срочно предпринять меры для восстановления нарушенного процесса реализации проекта. Резервы управления формируются после определения резервов бюджета с учетом, прежде всего, уровня неопределенности проекта и финансовых возможностей компании – заказчика проекта.

В управлении проектами важно правильно не только формировать, но и использовать резервы. Если рисковый случай не наступил, резервы бюджета, связанные с данной ситуацией, должны быть извлечены из общего резерва, их нельзя использовать на покрытие других рисков. Отсутствие контроля использования резервов бюджета приводит к неэкономному использованию финансов заказчика и в целом к удорожанию проекта. Контролировать резервы управления значительно сложнее, тем более, если проект носит инновационный характер и связан с высоким уровнем неопределенности. Поскольку формирование резерва управления находится на ответственности руководителя либо собственника компании-заказчика, он вправе принимать единоличное решение о возможности использования этих средств.

Контроль ответных мер на риск предполагает разработку стратегического плана, в котором определены ключевые события, сигнализирующие о наступлении риска и необходимости принять ответные меры для снижения неблагоприятных последствий. Кроме того, необходимо систематически заниматься выявлением новых рисков, возникающих в процессе реализации проекта. Они должны являться одной из основных тем каждого собрания участников проекта.

При реализации инновационных проектов новые риски неизбежно возникнут, поэтому необходимо выработать в команде правильное отношение

к рискам. Их обсуждение должно быть регулярным и открытым, направлено не на поиск виновного в возникновении непредвиденного события, а на определение мер по своевременному поиску симптомов надвигающегося неблагоприятного события и поиску адекватных мер реагирования.

С другой стороны наличие персональной ответственности за риск необходимо, причем ее необходимо закрепить документально. Каждый из первоначально выявленных рисков должен быть закреплен за участниками проекта по их взаимному согласию, исходя из возможности осуществлять его систематический контроль и своевременно принимать ответные меры. Это может быть руководитель компании – заказчика проекта, ответственный за пакет работ проекта, управляющий проектом, подрядчик. Целесообразно возложить ответственность за общую координацию действий по формированию ответных мер на риск на отдельного сотрудника, обладающего необходимыми компетенциями. Формализация процесса контроля риска при осуществлении инновационных проектов никогда не будет лишней, она позволяет минимизировать неопределенность и повысить гарантию своевременно с наименьшими отклонениями по финансам и качеству реализовать проект.

Основным элементом системы контроля ответных мер на риск является управление изменениями. Причины возникновения изменений могут быть разные, они могут иметь как субъективную, так и объективную основу. Их можно разделить на четыре группы:

1. Изменение задач проекта или его масштаба, вызванных, например, пожеланиями заказчика либо изменениями конъюнктуры рынка.

2. Изменения графика реализации проекта в связи с вступлением в силу альтернативного плана при возникновении непредвиденной ситуации.

3. Изменение затрат проекта под влиянием возникших изменений в проекте либо цен на ресурсы.

4. Изменения, необходимые для улучшения проекта, выявленные в процессе его реализации.

Принятие решения о необходимости проведения изменений должно сопровождаться подробным аргументированным обоснования. В нем должны быть изложены последствия реализованных предлагаемых изменений, определено, как они повлияют на график проекта и его бюджет, предусмотрены действия по разрешению возможных конфликтов. Все лица, чья деятельность связана с предстоящими изменениями, должны быть оповещены и в случае необходимости должны согласовать свои действия по реализации проекта. Документальное представление всех изменений позволяет:

1) жестко контролировать процесс реализации проекта и вносить только те изменения, которые действительно необходимы, не поддаваясь искушению бесконечно улучшать проект, нарушая все запланированные сроки и бюджет;

2) определять персональную ответственность за внесение изменений в проект, что исключает принятие сиюминутных решений, не подкрепленных всесторонним обоснованием;

3) легко идентифицировать результаты изменений, поскольку они касаются разработанного и утвержденного проекта, понятны всем участникам проектной команды и внешним заинтересованным лицам;

4) отслеживать реализацию изменений, она видна на графике проекта и сказывается на его результатах.

Управление инновационными проектами требует повышенного внимания к процессу управления изменениями, поскольку они происходят регулярно, на каждом этапе его реализации. Причем следует учесть, что они могут иметь как негативные последствия, способствуя удорожанию проекта и затягиванию сроков его выполнению, так и позитивные, поскольку позволяют найти более рациональное и эффективное решение проблемы. На каком-то этапе реализация инновационного проекта потребует его кардинального пересмотра и даже изменения первоначальных целей и задач под влиянием появления новых технологий, методов и способов решений. Это естественный процесс. Задача руководителя проекта – своевременно принять правильное обоснованное решение, убедить в нем участников проекта и последовательно идти к достижению новых целей.

Выводы (заключение)

В условиях жесткой конкурентной борьбы, необходимости повышать устойчивость хозяйственной деятельности компании активно занимаются реализацией инвестиционных проектов, значительная часть которых носит инновационный характер. Инновационные проекты связаны с разработкой новых товаров либо новых технологий и способов ведения хозяйственной деятельности, которые не имеют аналогов.

Инновационным проектам свойственна значительно большая степень неопределенности, чем традиционным проектам, опыт реализации которых у данной компании или в отрасли в целом уже существует. Поэтому наиболее важным аспектом проектного управления является управление рисками, основная цель которого – снизить фактор неопределенности. Риск инновационных проектов имеет как объективные, так и субъективные причины, возникновение которых предсказать достаточно сложно. Тем не менее разработка системы управления рисками позволяет снизить уровень неопределенности и своевременно предпринять упреждающие действия.

Управление рисками подразумевает разработку определенной жестко структурированной системы действий, включающей идентификацию риска, оценку риска, разработку стратегии, включающей ответные меры на риск, контроль ответных мер на риск. Инновационные проекты предполагают такую же структуру управления рисками, как и традиционные проекты, но поскольку уровень неопределенности значительно выше, каждый из компонентов систему управления рисками должен быть более тщательно разработан, документирован, определена ответственность за своевременное выявление рисков и осуществление необходимых мер противодействия.

При реализации инновационных проектов особое значение придается созданию бюджетных резервов и резервов управления. Бюджетные резервы предназначены для компенсации потерь и определяются для каждого выявленного риска в разрезе отдельных элементов проекта. Резервы управления формируются в целом для всего проекта, позволяют компенсировать наиболее существенные и менее предсказуемые риски. В течение всего жизненного цикла проекта необходимо отслеживать использование резервов, осуществлять их регулярный контроль и анализ.

Процесс управления рисками должен быть строго формализован, должны быть документально закреплены все необходимые в случае наступления риска действия и процедуры, распределены полномочия и ответственность между участниками проекта.

Управление рисками инновационного проекта неотделимо от самого проекта и требует адекватного отношения к возникновению опасных событий. Ожидаемые угрозы, которые фактически неизбежны, должны восприниматься как неотвратимые, высокий уровень культуры компании позволяет минимизировать отклонения результатов реализации инновационного проекта от запланированных показателей.

Библиографический список

1. Голубев А.В. Основы инновационного развития российского АПК: монография. М.: Изд-во РГАУ-МСХА, 2015. 337 с.

2. Соколова А.П. Обеспечение экономически устойчивого производства продукции растениеводства / А.П. Соколова, Л.Ю. Богинович, Г.Н. Литвиненко // Труды КубГАУ. Краснодар, 2015. Вып. №2 (53). С. 50–54.

3. Соколова А.П. Перспективные направления развития животноводства в сельскохозяйственных предприятиях РФ / А.П. Соколова, В.Д. Можегова. KANT: Экономика & Управление. 2014. №1(3). С. 7–11.

4. Сухарева О.А. Перспективные направления инновационного развития агропромышленного комплекса России / О.А. Сухарева, А.В. Найденова // Colloquium-journal. 2019. №№4-4 (28). С. 71–73.

5. Трубилин А.И. Теория, методология и результаты обоснования направлений инновационного развития агроэкономики Краснодарского края: монография / А.И. Трубилин, Ю.И. Бершицкий, К.Э. Тюпаков и др. Краснодар: КубГАУ, 2018. 310 с.

6. Официальный сайт института управления проектами [Электронный ресурс]. URL: https://www.pmi.org/

УДК 338.1

О. В. Тахумова
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, Краснодар, Россия, e-mail: takhumova@rambler.ru

М. Т. Нефидова
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, Краснодар, Россия, e-mail: analiz71@mail.ru

С. Н. Мишанькин
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, Краснодар, Россия, e-mail: 89384057088@mail.ru

Ю. С. Соболева
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, Краснодар, Россия, e-mail: soboleva.julia1997@yandex.ru

И. А. Пидоря
Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, Краснодар, Россия, e-mail: irina_pidorya@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Ключевые слова: финансовая устойчивость, активы, ликвидность, эффективность.

Главная цель любой организации – это получение экономического эффекта от хозяйственной деятельности. Показатель прибыли складывается из ряда условий, одним из значимых критериев является эффективность использования имущества организации. В связи с этим можно сделать вывод, что своевременный анализ активов организации и выявление резервов повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности является ключевым условием стабильного функционирования фирмы. От результатов производственной, коммерческой, финансово-инвестиционной деятельности организации зависит устойчивость и стабильность финансового состояния, и стабильное финансовое состояние оказывает позитивное воздействие на деятельность предприятия. В связи с чем можно сделать вывод, что работа выполнена на актуальную тему и представляет научный интерес. Важнейшей характеристикой финансовой устойчивости является обеспеченность резервов и расходов источниками формирования, а также результативное применение финансовых ресурсов, тогда как платежеспособность выступает внешним проявлением. Согласно целям реформирования, коренные изменения деятельности предприятий в сложившейся экономической обстановке, должны привести к созданию хозяйствующих субъектов, которые могут обеспечивать реальную финансовую устойчивость. В работе в качестве основной цели выбран анализ финансовой устойчивости организации, факторов ее обуславливающих и разработка рекомендации по ее повышению. Условия конкретизированы в зависимости от внутренней среды и внешней составляющей успешного функционирования субъекта. Рассмотрены методы оценки финансовой устойчивости организации, проведена характеристика активов по степени ликвидности. На основе данных отчетности крупной коммерческой организации рассчитаны показатели финансовой устойчивости. Раскрыты мероприятия, способствующие улучшению финансовой ситуации организации.

O. V. Takhumova
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar, Russia, e-mail: takhumova@rambler.ru

M. T. Nefidova
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar, Russia, e-mail: analiz71@mail.ru

S. N. Mishan'kin
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar, Russia, e-mail: 89384057088@mail.ru

Y. A. Soboleva
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar, Russia, e-mail: soboleva.julia1997@yandex.ru

I. A. Pidorya
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin, Krasnodar, Russia, e-mail: irina_pidorya@mail.ru

ECONOMIC EVALUATION OF FINANCIAL STABILITY OF THE ORGANIZATION AS THE FACTOR OF INCREASE OF EFFICIENCY OF MANAGERIAL DECISION-MAKING

Keywords: financial stability, assets, liquidity, efficiency.

The Main goal of any organization is to obtain an economic effect from economic activity. Profit indicator consists of a number of conditions, one of the most important criteria is the effectiveness of the organization's property. In this regard, it can be concluded that the timely analysis of the assets of the organization and the identification of reserves to improve the efficiency of financial and economic activity is a key condition for the stable functioning of the company. The stability and stability of the financial condition depends on the results of production, commercial, financial and investment activities of the organization, and a stable financial condition has a positive impact on the activities of the enterprise. In this connection, it can be concluded that the work is done on an actual topic and is of scientific interest. The most important characteristic of financial stability is the provision of reserves and expenses with sources of formation, as well as the effective use of financial resources, while solvency is an external manifestation. According to the objectives of the reform, fundamental changes in the activities of enterprises in the current economic environment should lead to the creation of economic entities that can provide real financial stability. In the work as the main goal the analysis of financial stability of the organization, the factors that determine it and the development of recommendations for its improvement are chosen. The conditions are specified depending on the internal environment and the external component of the successful functioning of the subject. The methods for assessing the financial stability of the institution by the characteristics of the assets according to their liquidity degree. Financial stability indicators are calculated on the basis of reporting data of a large commercial organization. Disclosed measures to improve the financial situation of the organization.

Введение

Понятие «финансовая устойчивость» содержит в себе оценку разнообразных сторон деятельности предприятия и данную экономическую категорию можно назвать разносторонней и более обширной в отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность».

Неотъемлемым компонентом финансовой устойчивости является платежеспособность. От результатов производственной, коммерческой, финансово-инвестиционной деятельности организации зависит устойчивость и стабильность финансового состояния, и стабильное финансовое состояние оказывает позитивное воздействие на деятельность предприятия [3, с. 132–133].

Соотношение величин собственных и заемных источников формирования резервов и стоимости самих резервов устанавливает устойчивость финансового состояния фирмы.

Важнейшей характеристикой финансовой устойчивости является обеспеченность резервов и расходов источниками формирования, а также результативное применение финансовых ресурсов, тогда как платежеспособность выступает внешним проявлением.

Основанием той или иной степени платежеспособности, расчет которой делается на конкретную дату, является степень обеспеченности резервов и расходов.

Внутренних пользователей финансовой отчетности интересует устойчивое финансовое состояние организации, тогда как внешних контрагентов финансовая устойчивость [4, с. 179].

Чистая (нераспределенная) прибыль в долгосрочном периоде является одним из главных и наиболее значительных показателей финансовой устойчивости предприятий. Стоит отметить, что главным внутренним источником формирования финансовых ресурсов фирмы является прибыль. Нужда в привлечении финансовых средств из внешних источников тем ниже, чем больше величина генерирования прибыли фирмы в процессе ее деятельности, тем выше уровень устойчивости развития, увеличения конкурентной позиции фирмы на рынке.

Главный защитный механизм, который защищает предприятие от угрозы разорения – это прибыль. Угрозы разорения могут присутствовать и в условиях доходной деятельности, а именно при применении неоправданно значительной доли заемного капитала, особенно краткосрочного или при недостаточно результативном управлении ликвидностью активов.

Однако при прочих равных условиях предприятие гораздо благополучнее выходит из кризисного состояния при большой возможности генерирования прибыли [20, с. 55].

Доля высоко ликвидных активов может быть повышена за счет капитализации заработанной прибыли, то есть, возобновлена платежеспособность. Также за счет капитализации может быть увеличена доля собственного капитала при соответственном уменьшении объема употребляемых заемных средств (увеличена финансовая устойчивость).

Уровень относительно вложенного капитала или расходов предприятия и рост прибыли значителен для поддержания финансовой устойчивости. Вместо получения дохода фирма может понести высокие убытки и стать неплатежеспособной, так как большая прибыль связана со значительным риском.

Следовательно, руководству предприятия следует соединять динамическое развитие с присутствием достаточного уровня денежных средств и высокой платежеспособностью [4, с. 278].

Цель исследования

Целеполагающее свойство оценки настоящего финансового состояния фирмы, поиск внутрихозяйственных потенциалов – это финансовая устойчивость. Согласно целям реформирования, коренные изменения деятельности предприятий в сложившейся экономической обстановке, должны привести к созданию хозяйствующих субъектов, которые могут обеспечивать реальную финансовую устойчивость.

Чтобы достичь этой цели, руководству фирмы необходимо активно реагировать на ограничения, которые создаются экономическими отношения, управляя финансовыми ресурсами и производственными программами.

Чтобы организация могла реагировать на препятствия вовремя, нужно выработать иммунитет к воздействию внешних и внутренних факторов, которые нарушают производственную деятельность организации. Комплекс взаимосвязанных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов, представляет собой финансовую деятельность любого предприятия [7, с. 139].

Характер проведения и содержания экономического анализа обусловливает поиск внутрихозяйственных потенциалов, средств и способов укрепления финансовой устойчивости [3, с. 156]. В связи с этим, в качестве основной цели выбрано анализ финансовой устойчивости организации и факторов ее обуславливающих и разработка мероприятий по ее укреплению.

В качестве основных факторов можно выделить следующие (рис. 1).

Для того чтобы оценить финансовую устойчивость организации на современном финансовом рынке всегда предполагается анализ будущих финансов. Необходимо учесть анализ факторов, которые влияют на финансовую устойчивость фирмы. Анализ факторов крайне важен для внешних и внутренних пользователей финансовой отчетности организации, и если не брать факторы во внимание при анализе, то такой анализ нельзя назвать полным.

Мировая и отечественная практика по теме финансовой устойчивости предприятий представлена такими учеными как Т.У. Турманидзе, Т.Н. Батова, Л.П. Кураков, И.А. Жулега и др. Влияние внутренних и внешних факторов на финансовую устойчивость предприятия по-прежнему остается изученным не в полной мере, и это несмотря на множество исследований.

Можно сказать, что анализ, проводящийся путем анализа внутренних факторов, приемлем, но без учета внешних показателей можно говорить только о краткосрочной перспективе. При этом, чтобы оценить долгосрочную перспективу развития фирмы, необходимо учитывать и внешние факторы [6, с. 203].

Полностью оценивать все финансовые возможности позволяет анализ дополнительной, общей информации о предприятии. Таким образом, регулировать деятельности предприятия позволяют факторы, которые воздействуют на его деятельность. Так как необходимо учитывать и целенаправленно управлять всем комплексом внешних и внутренних факторов влияния на финансовую устойчивость, то стоит отметить, что достижение устойчивости предприятия деятельность, которую можно признать достаточно сложной.

Материал и методы исследования

Базу для дальнейшего управления финансовой устойчивостью организации составляет предварительная процедура, а именно, осуществление оценки по базовым показателям в рамках проведения анализа финансовой устойчивости предприятия. Для того, чтобы провести анализ, необходимо оценить, каким образом активы организации финансируются через разные источники капитала, а также провести анализ соответствия имущества и капитала фирмы и определить типы финансовой устойчивости.

Рис. 1. Факторы, влияющие на финансовую устойчивость

Чаще всего при определении финансовой устойчивости используют анализ финансовых коэффициентов.

Поэтому чтобы разработать направления оптимизации формирования и использования финансовых ресурсов и сформировать направления улучшения финансовой устойчивости предприятия, необходимо применять определенные методики для проведения анализа финансовой устойчивости предприятия [10, с. 168].

Для этого используют расчет относительных показателей, которые исследуется в динамике, а также абсолютные показатели финансовой отчетности предприятия и также проводится их сравнение в динамике. Также стоит отметить, что существует большое количество методических подходов к анализу финансовой устойчивости предприятия.

Основные приемы и методы анализа финансовой устойчивости приведены на рис. 3.

Вертикальный анализ – это метод, позволяющий диагностировать финансовое состояние предприятия и оценивать динамику изменения структуры.

Горизонтальный анализ – это метод, позволяющий оценивать динамику изменения и направления (тренда) ключевых показателей финансовой отчетности.

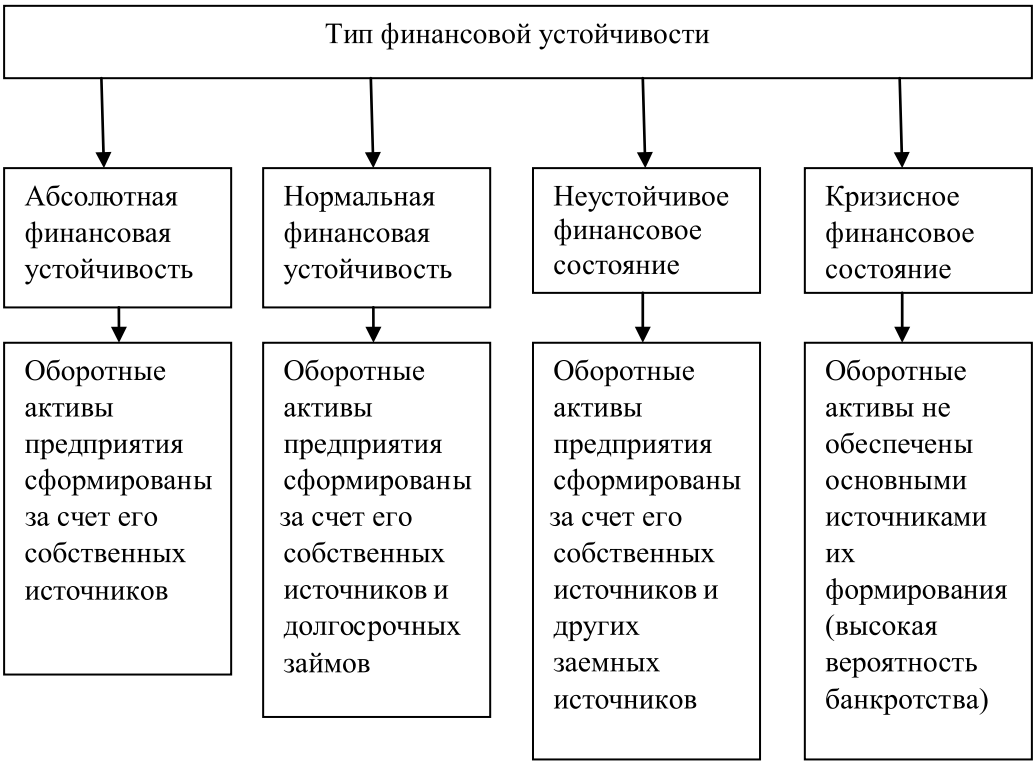


Рис. 2. Типы финансовой устойчивости предприятия

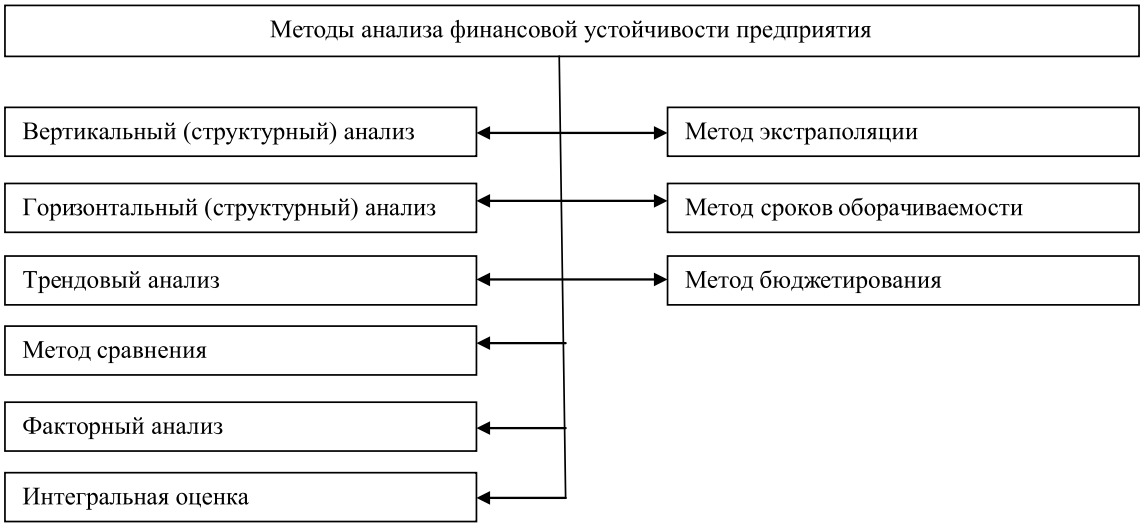


Рис. 3. Методы оценки финансовой устойчивости организации

Трендовый анализ предполагает сбор и обработку данных за различные периоды времени и сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов с целью определения тренда.

Факторный анализ представляет собой метод комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя.

Интегральные оценки – отклонения управляемой величины от нового установившегося значения, которое она будет иметь после завершения переходного процесса.

Сравнение – это научный метод познания, в процессе которого изучаемое явление сопоставляется с изучаемыми явлениями ранее, с целью определения общих черт, либо различий между ними [18, с. 127].

Экстраполяция – это метод научного исследования, основанный на распространении прошлых и настоящих тенденций, закономерностей, связей на будущее развитие объекта прогнозирования.

Результаты исследования и их обсуждение

Реализацию поставленной цели проведем на примере крупной торговой организации Краснодарского края ПАО «Магнит». Российская компания-ритейлер розничной торговли и одноимённая сеть продовольственных магазинов, основанная 5 марта 1994 года. В январе 2019 года Совет директоров «Магнита» одобрил назначение экс-главы «Ленты» Яна Дюннинга на должность президента компании, а также избрал его в состав правления.

Анализ основных показателей позволил вывить следующие тенденции. Внеоборотные активы повысились с 2014 по 2017 гг. на 73 238 174 тыс. руб. или на 129,2 %, притом основные средства стали ниже на 117 857 тыс. руб. или на 14,2 %. Оборотные активы стали ниже на 45 % или на 16 186 087 тыс. руб. Также стала ниже дебиторская задолженность на 37 % или на 67 397 619 тыс. руб. и незначительную долю активов занимаются запасы, а именно, меньше 0,1. Денежные средства снизились на 9 788 422 тыс. руб. или на 52,4 %.

Что касается пассивов, то на основании данных табл. 1 можно сделать вывод, что с 2014 по 2017 гг. собственный капитал прирос на 44,5 % или на 25 724 253 тыс. руб. Долгосрочные обязательства, в том числе заемные средства стали ниже на 100 % каждые; 15 002 543 тыс. и 15 000 000 тыс. руб. соответственно. Краткосрочные обязательства, в том числе заемные средства стали выше в 3,3 раза и 4,1 раза или 46 375 377 тыс. и 15 621 700 тыс. руб. соответственно.

Валюта баланса имеет тенденцию роста в течение 2014–2017 гг. По состоянию на 2017 г. по сравнению с 2014 г. она выросла на 61,6 % или на 57 097 087 тыс. руб.

Коэффициент текущей (общей) ликвидности в 2014 г. составлял 1,8 при норме 2, и ситуация была не являлась критической. Однако в 2015 г. и вплоть до 2017 г. этот показатель снизился до 0,3, а именно на 1,5 по сравнению с 2014 г., что сигнализирует о проблеме. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности имеет ту же тенденцию, но при норме 0,8; в 2017 г. этот показатель стал равняться 0,3.

Ситуация с коэффициентом абсолютной ликвидности также имеет тенденцию снижения, но в 2017 г. по сравнению с 2016 г. произошел рост этого показателя на 0,09 при норме 0,2.

Анализ ликвидности активов позволил сделать следующие выводы:

– высоколиквидные активы составляют 8 909 121 тыс. руб., а наиболее срочные обязательства 45 716 551 тыс. руб.;

– быстрореализуемые активы составляют 10 910 716 тыс. руб., а среднесрочные обязательства 20 623 953 тыс. руб.;

– медленно реализуемые активы составляют 64 тыс. руб., а долгосрочные обязательства 7319 тыс. руб.;

– труднореализуемые активы составляют 130 009 163 тыс. руб., а постоянные пассивы 83 481 241 тыс. руб.

Таблица 1

Расчет коэффициентов ликвидности ПАО «Магнит»

Показатель ликвидности	Значение показателя				Изменение показателя за 2014–2017 гг.	Расчет, рекомендованное значение
	2014	2015	2016	2017		
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	1,8	1,43	0,32	0,3	–1,5	Отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 2 и более
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	1,8	1,43	0,32	0,3	–1,5	Отношение ликвидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение для данной отрасли: 0,8 и более
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,94	0,85	0,02	0,13	–0,81	Отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 0,2 и более

Таблица 2

Основные показатели финансовой устойчивости ПАО «Магнит»

Показатель	Значение показателя				Изменение показателя
	2014	2015	2016	2017	
1. Коэффициент автономии	0,62	0,57	0,5	0,56	–0,06
2. Коэффициент финансового левериджа	0,61	0,76	1	0,79	+0,18
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,03	–0,49	–3,52	–2,35	–2,38
4. Индекс постоянного актива	0,98	1,25	1,78	1,56	+0,58
5. Коэффициент покрытия инвестиций	0,78	0,8	0,66	0,56	–0,22
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,02	–0,25	–0,78	–0,56	–0,58
7. Коэффициент мобильности имущества	0,39	0,29	0,11	0,13	–0,26
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,52	0,6	0,07	0,45	–0,07
9. Коэффициент обеспеченности запасов	19 092,57	–479 088,36	–845 986,84	–969 331,71	–988 424,28
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	0,57	0,47	0,68	1	+0,43

В целом, надо отметить, что:

– коэффициент маневренности собственного капитала снизился в 2017 г. на 0,58 по сравнению с 2014 г.;

– коэффициент мобильности имущества снизился на 0,26 в 2017 г. по сравнению с 2014 г.;

– коэффициент обеспеченности запасов стал ниже аж на 988 424,28 в 2017 г. по сравнению с 2014 г.

Также стоит отметить, что повысился коэффициент краткосрочной задолженности на 0,43 и составил 1 в 2017 г., в то время как в 2014 г. этот показатель составлял 0,57.

Выводы или заключение

На сегодняшний организация обладает уникальными факторами, которые могут повлиять на стабильное финансовое положение предприятия:

– хорошая материально-техническая база;

– благоприятные трудовые условия труда;

– благоприятный маркетинговый прогноз развития рынка ;

– финансовая возможность реализации проектов.

Все вышеперечисленные факторы создают основу для эффективного ведения хозяйственной деятельности и служат основой сохранения ликвидности и платёжеспособности организации. Способствуют приросту прибыли на предприятии и тем самым обеспечит повышение устойчивости и платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Также можно порекомендовать организации для формирования стабильной базы по оплате текущих обязательств сделать акцент на расширение внешнеэкономического сотрудничества и внедрение в организационную структуру отдела по внешнеэкономическим операциям. При внедрении ВЭД можно выделить характерные плюсы:

– увеличение рабочих мест;

– расширение клиентской базы;

– налаживание отношений с зарубежными партнерами;

– популяризация традиций кубанского виноделия и виноградарства на основ расширения реализации продукции местного производителя.

Таим образом, высокая эффективность финансово-хозяйственной деятельности может быть достигнута только при комплексном сочетании эффективных административных, рыночных, информационных, финансовых, государственных и внутрихозяйственных механизмов управления системой. При этом государственный уровень управления системой хозяйственной деятельности должен в обязательном порядке опираться на региональные особенности развития организаций данной отрасли.

Библиографический список

1. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент: учебник. М.: Изд-во: КноРус, 2019. 428 с.

2. Бочаров В.В. Финансовый анализ: учебное пособие. М.: Изд-во: Питер, 2014. 240 с.

3. Братухина О.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: Изд-во: КноРус, 2019. 238 с.

4. Варламова М.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: Изд-во: Дашков и Ко, 2014. 304 с.

5. Киров А.В. Финансы предприятий: учебник. М.: Изд-во: ИНФРА-М, 2014. 255 с.

6. Колчина Н.В. Финансы организаций (предприятий): учебник для вузов. М.: Изд-во: Юнити-Дана, 2015. 365 с.

7. Левчаев П.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие. М.: Изд-во: ИНФРА-М, 2017. 248 с.

8. Маркарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. М.: Изд-во: Феникс, 2014. 576 с.

9. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. М.: Изд-во: КноРус, 2014. 320 с.

10. Кондрашов В.М. Менеджмент продаж [Электронный ресурс]: учебное пособие. М.: Вузовский учебник, 2015. 288 с. Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/61640.html.

11. Макаров О. Путь торговли. Большая книга [Электронный ресурс]: учебное пособие. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 400 с. Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/72118.html.

12. Тахумова О.В. Развитие предпринимательства на региональном потребительском рынке: дис. ... канд. экон. наук. СГАУ. Ставрополь, 2006.

13. Тахумова О.В. Внешнеэкономическая активность как фактор конкурентоспособности регионов // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2009. №2. С. 175–180.

14. Фридман А.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: учебник. М.: Изд-во: ИНФРА-М, 2019. 264 с.

15. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для студентов. М.: Изд-во: ИНФРА-М, 2015. 255 с.

16. Zinchenko L.A., Dzhamay E.V., Klochko E.N., Takhumova O.V. Ain features of the Russian economy and its development // International Journal of Applied Business and Economic Research. 2017. Т. 15. №23. P. 265–272.

УДК 331.1

А. В. Тыкынаев
Финансово-экономический институт, ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова», Якутск

Е. В. Сибилева
Финансово-экономический институт, ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова», Якутск, e-mail: andreytykynaev@gmail.com

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

Ключевые слова: менеджмент, эффективность, трудовой потенциал, кадры.

В условиях нынешнего состояния экономики трудовой потенциал и эффективность его развития является одним из решающих факторов конкурентоспособности предприятия, так как именно работники являются главным двигателем для практически всех процессов развития организации, поддерживания ее позиций на существующем рынке. Этот нюанс важен в условиях цифровой экономики, когда показатели в работе компаний почти во всем зависят от качества профессиональной деятельности сотрудников на каждом из уровней управления. В данной статье рассматривается понятие трудового потенциала и его характеристики, так как трудовой потенциал есть необходимое условие развития процесса инновации, активизирующие и способствующие развитие потенциала человека и общества, необходимо правильное понимание в данной области. Указывается, что «трудовой потенциал» как экономическая категория сформировалось лишь в отечественной научной литературе. Цель исследования анализ специфики управления трудовым потенциалом предприятия от отдельно сотрудника до организации в целом. Теоретическая значимость исследования состоит в высказывании своего мнения на определение экономической категории трудовой потенциал. Приведены взгляды разных авторов на тему трудового потенциала на разных стадиях управления.

A. V. Tykynaev
Financial and Economic Institute, North-Eastern Federal University named M.K. Ammosova, Yakutsk

E. V. Sibileva
Financial and Economic Institute, North-Eastern Federal University named M.K. Ammosova, Yakutsk, e-mail: andreytykynaev@gmail.com

EFFICIENCY OF LABOR POTENTIAL MANAGEMENT

Keywords: management, efficiency, labor potential, personnel.

In the current state of the economy, labor potential and the effectiveness of its development is one of the decisive factors in the competitiveness of an enterprise, since it is workers who are the main engine for virtually all processes of an organization's development, maintaining its position in the existing market. This nuance is important in the conditions of the digital economy, when indicators in the work of companies in almost all depend on the quality of the professional activities of employees at each level of management. This article discusses the concept of labor potential and its characteristics, since labor potential is a necessary condition for the development of the process of innovation, which activates and promotes the development of the potential of a person and society, it is necessary to have a proper understanding in this area. It is indicated that "labor potential" as an economic category was formed only in the domestic scientific literature. The purpose of the study is the analysis of the specifics of managing the labor potential of an enterprise from a single employee to an organization as a whole. The theoretical significance of the study consists in expressing one's opinion on the definition of the economic category of labor potential. The views of different authors on the theme of labor potential at different stages of management are given.

Сегодня управление трудовыми ресурсами одна из главных проблем предприятий. Определяющим фактором конкурентоспособности организации в условиях рынка является процесс планирования развития трудового потенциала сотрудников и его использование. Трудовой потенциал является ресурсом организации, от качества и эффективности которого зависят результаты организации и конкурентоспособность. Важной частью человеческих ресурсов является трудовой потенциал. Внимание со стороны администрации данной теме

гарантирует устойчивость, стабильность, доходность.

Потенциал – это скрытые внутренние возможности человека, которые при развитии могут использоваться для достижения целей.

В первый раз термин «трудовой потенциал» был использован в литературе по экономике в девяностые годы 20-го века. Это понятие является более обширным нежели «трудовые ресурсы». Данную тему изучили в собственных работах Панкратов А.С., Егоров В.Д., Минков М., Русев Б., Майо-Смит Р. и др. Их взгляды на определение термина в таблице.

Вышеизложенные экономисты определяют трудовой потенциал, как скрытые, потенциальные возможности в труде.

На сегодняшний день используется такое определение «трудовой потенциал – это персональная рабочая сила, которая рассматривается в сумме своих качественных характеристик. Оно позволяет,

1) оценить степень использования прогнозируемых возможностей как одного сотрудника, так и их совокупности в целом;

2) обеспечить качественный (структурный) баланс в развитии личностного и вещественных факторов производства» [3].

В настоящий момент разделяют трудовой потенциал работника, региона трудового коллектива, предприятия, отрасли. Поэтому, существуют много разных методов и подходов к изучению и оценке трудового потенциала.

Во многих учебниках по экономике понятие «трудового потенциала работника» приходит к личностным свойствам. Трудовой потенциал сотрудника содержит: способность к труду, отношение к нему. Она имеет качественные характеристики и количественные характеристики..

Также тему трудового потенциала нашли отражение в трудах Генкина Б.М. он подчеркивал, что только количественные характеристики были употреблены для оценки трудового потенциала. По словам Одегова Ю.Г., трудовой потенциал работника выражает собой общую способность физических и духовных качеств каждого выбранного сотрудника постигать в определенных условиях каких либо результатов его производственной работе, с одной стороны, и способность развиваться в ходе труда, решать новые задачи, которые возникают в итоге изменений в производстве, – с иной [2, 171 с.]. И.Е. Савенков говорит о постоянном повышении знаний, навыков, умений, обучении, повышении квалификации для расширения трудовых возможностей сотрудников [5, с. 143]. Система непрерывного образования, например, предполагает ряд последовательных этапов, характеризующихся самостоятельными, но взаимосвязанными целями и средствами их достижения:

1) формирование профессиональных знаний;

2) развитие специальных знаний;

3) постоянное обновление знаний.

Он также предлагает использовать практику планирования карьеры каждого работника индивидуально повышать мотивацию.

Определение термина «трудовой потенциал»

Автор	Определение
Панкратов А.С.	По мнению Панкратова А.С., «интегральная форма, которая характеризует способность общества по количественным и качественным характеристикам в динамике обеспечить человеческий фактор производства в соответствие с требованиями его развития» [4, 279 с.].
Егоров В.Д.	Егоро В.Д. в своей книге утверждал, «трудовой потенциал можно понимать как сумма возможностей людей выполнять трудовую деятельность, что это быть может учет местных, государственных и общественно-финансовых критерий, и – действие прогресса производительных сил и производственных отношений» [1, 101 с.].
Майо-Смит Р.	Майо-Смит Р. утвеждал, что «при рассмотрении вопроса о рабочей силе, наболее важным будет вопрос о качестве, при этом продуктивность человека изменится в связи с изменениями его физической, интеллектуальной и духовной природы» [5, 158 с.].

Развитие трудового потенциала требует постоянных изменений на основе изменения рынка, своих целей. Практика доказывает эффективность разработки стандартного и индивидуального планов развития ТП в сочетании со стратегическим планом. Подтверждением развития ТП является превышение значения фактического показателя по отношению к запланированному (базисному) значению. Поэтому в быстроменяющихся условиях внимание со стороны администрации данной теме гарантирует устойчивость, стабильность, доходность.

Высокая конкурентоспособность сотрудников организации, выступает одним из критериев действенной работы компании. С иной стороны, он обеспечивает его владельцам определенный уровень личной финансовой безопасности и социальной стойкости [7]. Отлично работающие, конкурентоспособные компании являются залогом экономически действенной страны, что, со своей стороны, является базовой основой финансовой безопасности государства. Таким образом, проблема связана с национальной безопасностью. Невысокий уровень развития, ее неиспользование или неправильное использование на каждом из уровней является не столько серьезностью, сколько угрозой, угрозой глобального и транснационального характера.

Следует выделить, что трудовой потенциал тесно взаимодействует с эффективностью труда, достигающаяся в результате реализации трудового потенциала одного человека или обществом при определенных условиях, которые обеспечивают возможность реализации полной отдачи рабочего. Кроме этого, формирование благоприятных условий для более производительного труда зависит не только от отдельно взяты организаций, но и от государства. Если государство предоставляет возможность создать условия для полной реализации и постоянного развития профессионального, квалифицированного, психофизиологического, творческого, мотивационного и морального потенциала работников по всей стране, то есть исходя из требований политики, то можно полагаться на максимум отдачи от трудового потенциала в целом.

Трудный потенциал общества в благоприятных условиях должен быть связан с увеличением, но официальные статистические данные указывают на высокий уровень смертности, низкий уровень рождаемости, заболеваемость показывают негативные тенденции, сужающие естественную основу для формирования трудового потенциала.

В настоящее время одной из основных задач является улучшение качества жизни в целом. Безусловно, на повышение уровня жизни населения играет огромную роль трудовой потенциал страны его развитие и рост.

Развитие и регулирование, которые направлены на потенциал должны иметь теоретическое обоснование, определяющие применение новых концепций и моделей к основным условиям, объясняющие новейшие явления на рынке.

Такие теоретические основы, научное понимание процесса становления и развития трудового потенциала, необходимы для разработки новых методологий. Развитие трудовых отношений в сегодняшней обстановке на рынке современной экономики требует новейших подходов, адекватным социально-экономическим преобразованиям.

В итоге, конкурентность отдельно хозяйствующих объектов (организаций) и сферы обосновывается многими факторам, в частности трудовым потенциалом. Касательно персонала организации управление несет за собой развитие и реализацию на сумму критериев трудового потенциала сотрудника и персонала с задачей приведения их в упорядочение, с внутренними задачами организации и планом развития, с важностью объемного использования преимуществ, которые связаны с ролью человека. Работник со своим потенциалом выступает важным фактором не только

производства, а также предприятия. Известно, что человек является главным фактором производства. Творя ценности, принимая участие в социуме, приобретает новые качества. повсевременно изменяющиеся условия и твердая конкурентность требуют от компаний очень действенной реализации трудового потенциала сотрудников, компаний, в общем. Реализация этой цели будет достигнута при условии активного развития трудового потенциала сотрудников, их возможностями в будущем.

Библиографический список

1. Антонова Т.П., Сибилева Е.В., Эффективность управленческой деятельности в строительной организации // Финансовая экономика. 2019. С. 215–219.

2. Савенков И.Е. Организация управления трудовым потенциалом предприятия // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия «Науки об обществе и гуманитарные науки». – 2015. №1. С. 143–149.

3. Сибилева Е.В., Антонова Т.П. Повышение эффективности управленческой деятельности в строительной организации // Экономика, управление, финансы: теория и практика: сборник материалов VII международной очно-заочной научно-практической конференции. 2019. С. 30–32.

4. Тыкынаев А.В., Сибилева Е.В. Эффективность управления трудовым потенциалом // Экономика, управление, финансы: теория и практика: сборник материалов VII международной очно-заочной научно-практической конференции. 2019. С. 58–60.

5. Тыкынаев А.В., Сибилева Е.В. Повышение эффективности управления трудовым потенциалом // Актуальные вопросы современной экономики. 2018. №8. С. 210–212.

6. Тыкынаев А.В., Сибилева Е.В. Повышение эффективности управления трудовым потенциалом // Финансовая экономика. 2018. С. 336–342.

7. Кривошеева В.М., Зайцева И.В., Зайцева И.В. Эффективное управление трудовым потенциалом предприятия как фактор повышения его конкурентоспособности // Фундаментальные исследования. 2015. №2-4. С. 754–758.

8. Шмакова А.И. Повышение эффективности управления трудовыми ресурсами // ЦНС «Интерактив плюс». 2017. С. 297–300.

УДК 65

Н. Г. Уразова
ФГБОУ ВО «Иркутский национальный исследовательский технический университет», Иркутск, e-mail: urazova_nina@mail.ru

М. В. Куклина
ФГБОУ ВО «Иркутский национальный исследовательский технический университет», Иркутск, e-mail: kuklina-kmv@yandex.ru

А. Л. Галтаева
ФГБОУ ВО «Иркутский национальный исследовательский технический университет», Иркутск, e-mail: aiagaltaeva@gmail.com

СПОСОБЫ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ПРИ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ключевые слова: модернизация, проект, выбор альтернатив, метод аналитической иерархии.

Данное исследование посвящено проблемам проведения модернизации отечественной промышленности, смены форм и методов организации и финансирования производства, переоснащения технологических мощностей, внедрения более современных систем менеджмента. Основной акцент в статье делается на химическую промышленность. Химическая промышленность – отрасль тяжелой промышленности, которая включает в себя производство продукции из различных видов сырья путем ее химической переработки. Химическая промышленность России – одна из важнейших отраслей ее экономики. По количеству основных фондов химический комплекс уступает лишь топливно-энергетическому комплексу, машиностроению и металлургии. Химический комплекс страны сам потребляет более 25 % производимой им продукции. Место химической промышленности в становлении экономики России определяется ее важной ролью как одного из крупнейших базовых комплексов народного хозяйства России.

В статье описывается процедура и способ ранжирования инвестиционных проектов при реализации программы модернизации на предприятии химической отрасли. Предложенный метод позволяет выбирать проект к инвестированию по совокупности критериев, в том числе, учитывая качественные и количественные оценки. Представлены расчеты, проводимые для выбора доминирующего проекта в программе модернизации химического производства.

N. G. Urazova
Irkutsk National Research Technical University, Irkutsk, e-mail: urazova_nina@mail.ru

M. V. Kuklina
Irkutsk National Research Technical University, Irkutsk, e-mail: kuklina-kmv@yandex.ru

A. L. Galtaeva
Irkutsk National Research Technical University, Irkutsk, e-mail: aiagaltaeva@gmail.com

WAYS TO SUPPORT INVESTMENT DECISIONS IN INDUSTRIAL UPGRADING

Keywords: modernization, project, choice of alternatives, method of analytical hierarchy.

This study is devoted to the problems of modernizing domestic industry, changing the forms and methods of organizing and financing production, re-equipping technological capacities, introducing more modern management systems. The main focus of the article is on the chemical industry. The chemical industry is a branch of heavy industry, which includes the production of products from various types of raw materials through chemical processing. The chemical industry in Russia is one of the most important branches of its economy. By the number of fixed assets, the chemical complex is second only to the fuel and energy complex, mechanical engineering and metallurgy. The chemical complex of the country itself consumes more than 25 % of its products. The place of the chemical industry in the development of the Russian economy is determined by its important role as one of the largest basic complexes of the national economy of Russia.

The article describes the procedure and method of ranking investment projects in the implementation of the modernization program in the chemical industry. The proposed method allows you to choose a project to invest on a set of criteria, including, given the qualitative and quantitative estimates. Presents the calculations carried out to select the dominant project in the program of modernization of chemical production.

Введение

На сегодняшний день в России абсолютно очевидна необходимость проведения модернизации промышленности, смены форм и методов организации производства, переоснащения технологических мощностей, внедрения более современных систем менеджмента.

Массовое перевооружение российского производства осуществлялось во время индустриализации и в послевоенный период. Впоследствии новая техника устанавливалась преимущественно на новых предприятиях и на производствах оборонного комплекса, а работающие предприятия практически не подвергались реконструкции и перевооружению. Без модернизации на большинстве из них сегодня невозможны ни выпуск конкурентоспособной продукции, ни увеличение производительности труда, ни сокращение издержек. Подобная ситуация характерна для многих отраслей российской экономики, в том числе и для химической промышленности.

Предприятиями химической промышленности выпускается более 70 тыс. наименований различной продукции; она является крупным поставщиком сырья, полупродуктов, различных материалов и изделий (пластмассы, химические волокна, шины, лаки и краски, красители, минеральные удобрения, кормовые добавки, лекарственные препараты, медоборудование и т. д.) почти во все отрасли промышленности. Основные потребители этих товаров – сельское хозяйство, металлургия, машиностроение, легкая промышленность. Химический комплекс страны сам потребляет более 25 % производимой им продукции.

Химическая отрасль оказывает серьезное воздействие на эффективность функционирования и развитие в этих отраслях новых перспективных направлений. Предприятия химической промышленности являются одним из основных центров применения новых знаний, инноваций и высоких технологий, то есть имеют высокую наукоемкость (свыше 3.5 %). В химической промышленности России занято около 385 тыс. человек [1].

На современном этапе развития в России вклад химической промышленности колеблется в пределах 1–2 % в объеме ВВП, что является достаточно низким показателем. В результате сложившейся конъюнктуры 2014–2016 гг. производство химической продукции выросло на 6.3 %, показав тем самым лучший результат среди основных отраслей обрабатывающего сектора, имевших в большинстве своем отрицательную динамику. Положительное влияние на динамику производства химической промышленности оказали девальвация, а также развитие программ импортозамещения. Рассматривая положение России на мировом рынке всей химической продукции, необходимо отметить, что по объему выпуска химической продукции Россия занимает 11 место, а ее доля от мирового объёма составляет примерно 2 %.

Таким образом, Россия очень сильно уступает лидерам – США и Китаю, что связано с проблемами, оказывающими негативное воздействие на отечественное производство химической продукции, а именно:

1. Сильный износ производственных мощностей химического комплекса. Загруженность предприятий химической промышленности составляет около 80–90 %, что является довольно высоким показателем и способствует быстрому износу. Полная учетная стоимость основных фондов химической промышленности составляет 826,9 трлн руб. Как показывают статистические данные [2], в структуре основных фондов превалируют машины и оборудование – 53,4 %. Установленное на некоторых предприятиях технологическое оборудование по своим характеристикам значительно уступает зарубежным аналогам. Сроки эксплуатации значительной его части составляют 20–25 лет. Для сравнения, на предприятиях химической промышленности в США срок службы оборудования в среднем составляет около 6 лет. Степень износа основных производственных фондов по химическому комплексу в целом составляет 42,2 %, а удельный вес полностью изношенных основных фондов – 14,1 %. В 2016 г. объем инвестиций, направленных в основной капитал, составил более 360 млрд руб. Коэффициент обновления основных фондов в организациях – 5,4 % [2]. Проблема старения основных фондов проявляется в высоких темпах роста себестоимости основных видов

промышленной продукции, в непривлекательности в целом химической отрасли для отечественных и иностранных инвесторов, в разрушении межотраслевых связей, а также усилении неблагоприятного воздействия предприятий комплекса на экологическую систему [1]. Своевременное обновление основных фондов – одна из главных задач, предприятий в рамках ведения инновационной деятельности, а также производства высококачественной и конкурентоспособной продукции. Использование изношенного оборудования тормозит производство и делает его низкоэффективным.

2. Отсутствие необходимого ассортимента сырья и высокие цены. Данная проблема выявлена при сопоставлении сырьевых цен на внутреннем рынке с мировыми. Также российский химический комплекс характеризуется зависимостью стратегических отраслей от импортного сырья.

3. Неэффективная внешнеторговая политика. Сложившаяся ситуация показывает, что в структуре экспорта химической промышленности преобладает продукция низкой и средней степени передела, однако импорт более многообразен и в нем преобладают товары высокого технологического передела.

4. Плачевное состояние кадрового, научного и технологического потенциала химической промышленности, в том числе: низкий уровень затрат на НИОКР, который во многом меньше показателей развитых стран; кадровый дефицит – численность новых специалистов химического профиля быстро сокращается, произошла значительная утечка научных кадров, разрушена система подготовки и переподготовки персонала для химического комплекса.

5. Неэффективность государственного регулирования, низкий уровень контроля качества и системы стандартов химической продукции. Государственное регулирование характеризуется следующими факторами: импортные пошлины препятствуют развитию производств химической продукции высоких переделов, ограничен доступ к современным зарубежным технологиям, отсутствует стимулирование деятельности предприятий по энергосбережению и увеличению глубины переработки сырья. Отраслевые стандарты либо устарели, либо совсем отсутствуют.

6. Недостаточная емкость внутреннего рынка. Неразвитый внутренний спрос на химическую продукцию создает ограничения на объем создаваемой химической продукции.

7. Неэффективный инвестиционный процесс и высокая налоговая нагрузка. Условия финансовой системы, как правило, ставят отечественные компании в условия нулевой рентабельности или убыточности. Основная часть действующих российских химических компаний вынуждена направлять большую часть прибыли на восполнение недостатка оборотных средств и ремонт оборудования.

8. Дефицит конкурентоспособного химического оборудования, низкий уровень автоматизации производств. Оборудование российских компаний не отвечает современным требованиям качества, не имеет сертификатов безопасности, систем сервиса и эксплуатационного обслуживания. Импортные же технологии являются дорогостоящими и часто недоступны.

9. Инновационная пассивность предприятий химического комплекса. Доля инновационно–активных предприятий в химической отрасли России составляет 25–26 %, что значительно ниже, чем в общем числе иностранных промышленных предприятий – 33–65 %.

Таким образом, очевидно, что существует необходимость в устранении вышеперечисленных проблем в химическом комплексе, являющимся важным сегментом российской промышленности, который оказывает значительное влияние на экономику России, поскольку обладает существенным макроэкономическим эффектом и влияет на уровень национальной конкурентоспособности и темпы роста экономики в целом.

Проведенный анализ состояния и проблем развития предприятий химической отрасли показал, что российские производства остро нуждаются в модернизации производственного оборудования.

Наряду с необходимостью проведения мероприятий по модернизации оборудования появляется потребность в финансовом обеспечении технического перевооружения. Важность поиска и выбора формы финансирования

модернизации оборудования соизмерима с важностью проведения самого технического перевооружения на предприятии. Данные мероприятия позволят расширить технологический и производственный потенциал предприятия, будут способствовать производству конкурентоспособной продукции, активизации инновационной деятельности, что положительным образом отражается не только на состоянии предприятия, но и экономики страны в целом.

Таким образом, одной из основных системных проблем отечественной промышленности, ограничивающей ее развитие, является высокая степень износа основных фондов как следствие низкой степени инновационной активности промышленных предприятий, и несоответствие технического уровня производства обеспечению перспективного выпуска конкурентоспособной продукции, что не отвечает целям и задачам высокоэффективного развития отраслей промышленности и экономики страны в целом. Решением сложившейся проблемы является проведение мероприятий по полной или частичной модернизации парка изношенного оборудования или, иначе говоря, по техническому перевооружению.

В.К. Фальцман, российский учёный-экономист, определяет [3] техническое перевооружение как инновационный процесс создания новой техники, обновления продукции, основных фондов и мощностей, внедрения ресурсосберегающих технологий, что выводит отдельную организацию и экономический сегмент на мировой рынок и тем самым постоянно наращивает конкурентные преимущества общества в целом. С ростом необходимости в реализации мероприятий по модернизации оборудования на предприятии растет и потребность в определении форм и источников финансирования его технического перевооружения. В контексте вышесказанного понятно, что важной задачей менеджмента предприятий, осуществляющих техническое перевооружение, является эффективное финансирование модернизации изношенного оборудования, смены технологических линий, или даже подготовки производства к выпуску принципиально новой продукции. В этой связи актуальным становится выбор и ранжирование инвестиционных проектов, направленных на модернизацию производства.

В условиях ограниченности ресурсов компании небходимо сделать эффективный выбор направления инвестирования. Для выбора доминирующего инвестиционного проекта, или формирования портфеля проектов менеджмент компании может использовать множество методов.

Материалы и методы

Для определения доминирующего проекта в программе модернизации химического производства предлагается использовать метод аналитической иерархии (МАИ), разработанный в начале 1970 г. американским математиком Томасом Саати [4] и названный автором «Analityc hierarchy process» (AHP) – процедура поддержки принятия решений.

Метод аналитической иерархии предполагает выбор лучшей альтернативы на основе определения относительных значимостей попарно сравниваемых альтернатив, численно выраженных в виде векторов приоритетов, по всем критериям, находящимся в иерархии. МАИ позволяет определить, какие альтернативы по совокупности критериев, описывающие достоинства каждой альтернативы по сравнению с прочими, являются лучшими для решения поставленной задачи [5]. Если при проведении МАИ один проект имеет весомое преимущество, весомый вектор значимости альтернативы по совокупности критериев, то данный проект признается доминирующим. Если несколько проектов имеют схожие показатели соотношений векторов значимости, то необходимы дополнительные исследования для выбора доминирующего. Метод **позволяет** провести анализ проблемы и организовать ее обсуждение, оценить противоречивость данных и минимизировать их, оценить важность каждого фактора, оценить устойчивость принимаемого решения. При выборе проектов МАИ является тем методом, в котором менеджер может легко определять значимость различных факторов, оказывающих влияние на эффективность проекта. Но, наряду с достоинствами, у метода есть и недостатки, к которым относятся

трудоемкость процесса, возможная необходимость пересмотра данных для минимизации противоречий, субъективизм.

Данный подход состоит из совокупности этапов:

1. Структуризация задачи в виде иерархической структуры с несколькими уровнями: цели – критерии – альтернативы (рис. 1).

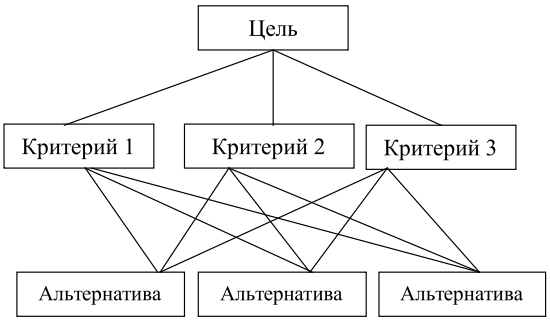


Рис. 1. Метод аналитической иерархии

Заметим, что уровней иерархии может быть сколько угодно, количество критериев также может быть не ограничено. Альтернативы так же, как и критерии, определяет менеджер для удобства и точности принимаемого решения.

2. Попарное сравнение элементов каждого уровня лицом, принимающим решения. Результаты сравнения имеют числовой характер.

3. Вычисление коэффициентов важности для элементов каждого уровня; проверка согласованности суждений. Попарное сравнение критериев C_i ($i = 1...n$), а также возможных альтернатив A_k ($k = 1…m$) проводится по критериям с применением отношения предпочтения. Результаты процедуры сводятся в таблицы (табл. 1 и 2).

Таблица 1

Попарное сравнение критериев

Критерий	Критерий				Собственный вектор	Вес
	C_1	C_2	…	C_n		
C_1	C_{11}	C_{12}	…	C_{1n}	δ_1	W_1
C_2	C_{21}	C_{22}	…	C_{2n}	δ_2	W_2
…	…	…	…	…	…	…
C_n	C_{n1}	C_{n2}	…	C_{nn}	δ_n	W_n

Таблица 2

Попарное сравнение альтернатив

Альтернатива	Альтернатива				Собственный вектор	Вес
	A_1	A_2	…	A_m		
A_1	A_{11}	A_{12}	…	A_{1m}	γ_1	v_1
A_2	A_{21}	A_{22}	…	A_{2m}	γ_2	v_2
…	…	…	…	…	…	…
A_m	A_{m1}	A_{m2}	…	A_{mm}	γ_n	v_m

Заполняют ячейки таблиц по следующей схеме:

$$C_{ij} = 1, \quad i, j = 1…n; \quad A_{kl} = 1, k, l = 1…m.$$

Если критерий C_i превосходит по важности критерий C_j, то $C_{ij} = \{1, 3, 5, 7, 9\}$. Аналогично для альтернатив: если A_i превосходит A_j, то $A_{ij} = \{1, 3, 5, 7, 9\}$. Здесь 1 означает равенство, 3 – умеренное превосходство, 5 – существенное превосходство, 7 – значительное превосходство, 9 – очень большое превосходство.

Для второстепенных альтернатив по формуле записывают обратные значения:

$$C_{ij} = \frac{1}{C_{ij}}; \qquad A_{kl} = \frac{1}{A_{kl}}. \tag{1}$$

4. Рассчитывают значения собственных векторов по формулам:

$$\delta_i = \sqrt[n]{c_{i1} \times c_{i2} \times \ldots \times c_{in}}; \tag{2}$$

$$\gamma_i = \sqrt[m]{A_{k1} \times A_{k2} \times \ldots \times A_{km}}. \tag{3}$$

5. Следующим шагом, используя формулы (4) и (5), рассчитывают вес – нормированное значение собственных векторов δ_i и γ_k соответственно:

$$W_{ij} = \frac{\delta_i}{\sum_{i=1}^{n} \delta_i}; \qquad \sum_{i=1}^{n} w_i = 1; \tag{4}$$

$$v_k = \frac{\gamma_k}{\sum_{k=1}^{m} \gamma_k}; \qquad \sum_{k=1}^{m} v_k = 1. \tag{5}$$

6. Далее формируют сводную таблицу весов критериев и рассчитывают интегральный показатель для каждой альтернативы по формуле:

$$E_i = \sum_{i=1}^{n} w_i v_{ij}, \qquad j = 1…m. \tag{6}$$

7. В качестве оптимальной выбирают ту альтернативу, для которой интегральный показатель является наибольшим: $E = \max_i E_i$.

Результаты

Реализация процесса определения доминирующего проекта в программе модернизации предприятия химической отрасли представлена на примере ОАО «Ангарский завод полимеров». Данная программа состоит из 6 проектов, для удобства обозначенных следующим образом:

– реконструкция установки ЭП – 300 (A_1);

– установка по производству полиэтилена (A_2);

– установка по производству полипропилена (A_3);

– объекты ОЗХ установок ЭП, ПЭ, ПП (A_4);

– реконструкция склада (A_5);

– расширение резервуарного парка(A_6).

Реализация каждого из проектов позволит компании повысить надежность, эффективность использования оборудования, снизить эксплуатационные затраты и увеличить прибыль, однако менеджменту компании необходимо сформировать наиболее рациональную очередность реализации проектов, выбрав доминирующие.

Отправной точкой исследования является определение возможных критериев оценки инвестиционных проектов, составление иерархичной структуры. Учитывая специфику процесса модернизации химического предприятия, в качестве критериев оценки проектов был предложен следующий ряд критериев:

– C_1 – чистый дисконтированный доход (NPV);

– C_2 – объем инвестиций;

– C_3 – степень инновационности проекта;

– C_4 – степень проработанности проекта;

– C_5 – степень эффекта по масштабу.

Степень инновационности, проработанности и эффекта по масштабу определяется баллами (от 1 до 5), где более высокий балл присваивается более проработанному, эффективному и инновационному проекту, реализация которого приведет к более значимым изменениям в системе. Все критерии, кроме объема финансирования и чистого дисконтированного дохода, являются качественными и интегральными и в полной мере отражают отраслевые особенности программы модернизации.

После определения качественных и количественных критериев оценки проектов, становится возможным создание иерархичной структуры (рис. 2).

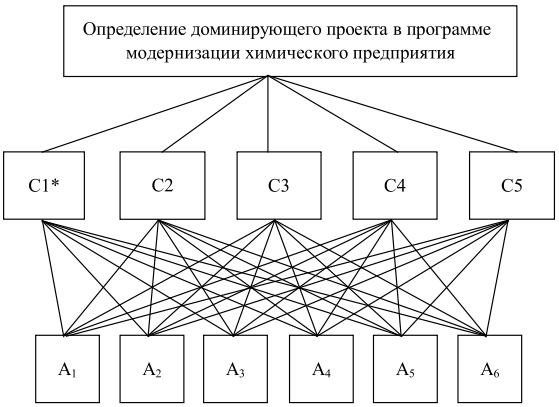


*Рис. 2. Иерархическая структура процесса определения доминирующего проекта в программе модернизации ОАО «АЗП»: * – критерий*

Затем необходимо построить матрицу попарного сравнения и рассчитать значения приоритетов критериев (табл. 3).

Таблица 3

Матрица попарного сравнения критериев

	C_1	C_2	C_3	C_4	C_5	d	v
C_1	**1,00**	**3,00**	**5,00**	**3,00**	**5,00**	**45,00**	**0,92**
C_2	0,33	1,00	5,00	2,00	5,00	3,33	0,07
C_3	0,20	0,20	1,00	0,20	3,00	0,005	0,0001
C_4	0,33	0,50	5,00	1,00	5,00	0,83	0,02
C_5	0,20	0,20	0,33	0,20	1,00	0,001	0,00001
Всего						49,17	1,00

Из табл. 3 видно, что наибольшее значение имеет критерий C_1, его собственный вектор равен 45,00, а вес составляет 0,92.

Так как чистый дисконтированный доход и объем инвестиций являются объективными оценками, то их значения необходимо нормировать таким образом, чтобы их сумма была равна единице.

Результаты вычислений представлены в табл. 4 и 5.

Таблица 4

Нормированные значения NPV

Альтернатива	NPV (млн руб.)	Нормированное значение
A_1	345,0	0,245
A_2	434,1	0,308
A_3	316,3	0,224
A_4	263,0	0,186
A_5	6,0	0,004
A_6	46,6	0,033
Всего	1411	1,00

Таблица 5

Нормированные значения объема инвестиций

Альтернатива	Объем финансирования (млн руб.)	Нормированное значение
A_1	11 296	0,245
A_2	14 212	0,308
A_3	10 356	0,224
A_4	8609	0,186
A_5	197	0,004
A_6	1525	0,033
Всего	46 195	1,00

Из табл. 4 и 5 видно, что нормированное значение чистого дисконтированного дохода и объема инвестиций больше у проекта «Установка по производству полиэтилена» (проект A_2).

После необходимо составить матрицы попарного сравнения проектов по критериям C_3, C_4, и C_5 и, используя указанные выше формулы, рассчитать собственные вектора и веса проектов. Результаты представлены в табл. 6, 7 и 8.

После процедуры попарного сравнения проектов, необходимо составить сводную матрицу, используя значения весов, полученных в табл. 4, 5, 6, 7 и 8, и рассчитать по формуле (6) значение E для каждого проекта.

Далее необходимо проранжировать полученные веса присвоив каждому проекту ранг; на их основе можно составить порядок реализации проектов модернизации ОАО «АЗП», что отображено в крайнем столбце табл. 9.

Из табл. 9 можно сделать вывод, что ключевыми проектами в программе модернизации является: проект «Установка по производству полиэтилена», имеющий приоритеты абсолютно по всем критериям, ему присвоен ранг I, затем с присвоенными рангами II и III с незначительным отставанием идут проекты «Реконструкция установки ЭП–300» и «Установка по производству полипропилена» соответственно.

Таблица 6

Попарное сравнение проектов по критерию C_3

	A_1	A_2	A_3	A_4	A_5	A_6	g	v
A_1	1,00	0,33	0,33	5,00	5,00	5,00	2,31	0,01
A_2	3,00	1,00	2,00	5,00	5,00	5,00	125,00	0,79
A_3	3,00	0,50	1,00	5,00	5,00	5,00	31,25	0,20
A_4	0,20	0,20	0,20	1,00	0,33	0,33	0,0001	0,000001
A_5	0,20	0,20	0,20	3,00	1,00	0,50	0,0020	0,000013
A_6	0,20	0,20	0,20	3,00	2,00	1,00	0,008	0,00005
Всего:							158,57	1,00

Таблица 7

Попарное сравнение проектов по критерию C_4

	A_1	A_2	A_3	A_4	A_5	A_6	γ	v
A_1	1,00	0,20	0,20	5,00	5,00	5,00	0,833	0,004
A_2	3,00	1,00	3,00	5,00	5,00	5,00	187,5	0,896
A_3	3,00	0,33	1,00	5,00	5,00	5,00	20,833	0,0996
A_4	0,20	0,20	0,20	1,00	0,33	0,33	0,0001	0,000001
A_5	0,20	0,20	0,20	3,00	1,00	0,33	0,001	0,000006
A_6	0,20	0,20	0,20	3,00	3,00	1,00	0,012	0,00006
Всего:							209,18	1,00

Таблица 8

Попарное сравнение проектов по критерию C_5

	A_1	A_2	A_3	A_4	A_5	A_6	g	v
A_1	1,00	0,20	0,25	5,00	3,00	2,00	0,25	0,0007
A_2	5,00	1,00	2,00	7,00	5,00	5,00	291,67	0,8327
A_3	4,00	0,50	1,00	7,00	5,00	5,00	58,33	0,1665
A_4	0,20	0,14	0,14	1,00	0,33	0,33	0,0001	0,0000002
A_5	0,33	0,20	0,20	3,00	1,00	0,50	0,0033	0,0000095
A_6	0,50	0,20	0,20	3,00	2,00	1,00	0,02	0,0001
Всего:							350,27	1,00

Таблица 9

Сводная матрица значений приоритетности проектов модернизации по совокупности критериев

	V_1	V_2	V_3	V_4	V_5	E	Ранг
A_1	0,245	0,245	0,004	0,01	0,0007	0,241	II
A_2	0,308	0,308	0,896	0,79	0,8327	0,316	I
A_3	0,224	0,224	0,0996	0,2	0,1665	0,224	III
	0,186	0,186	0,000001	0,000001	0,0000002	0,183	IV
A_5	0,004	0,004	0,000006	0,000013	0,000009	0,004	VI
A_6	0,033	0,033	0,00006	0,00005	0,0001	0,032	V

Заключение

Подводя итоги, можно отметить, что предложенный способ выбора приоритетных инвестиционных проектов носит для менеджмента компании рекомендательный характер, являясь одним из методов поддержки процесса принятия решений, однако необходимо учитывать, что он обладает существенными достоинствами:

– возможность выбора проектов по совокупности критериев, которые могут иметь не только количественные, но и качественные характеристики;

– возможность получения детального представления о том, как именно влияют критерии на каждый проект;

– результаты позволяют определить, на какой критерий необходимо воздействовать предприятию, чтобы реализация проекта способствовала его эффективному развитию.

Применение метода анализа иерархий предоставляет лицу, принимающему решение в интерактивном режиме найти такой вариант (альтернативу), который наилучшим образом согласуется с его пониманием сути проблемы и требованиями к ее решению.

Библиографический список

1. Волкова А.В. Рынок крупнотоннажных полимеров часть 1. М.: Национальный исследовательский университет / Высшая школа экономики, 2016. 56 с.

2. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Россия в цифрах. М., 2016. 545 с.

3. Фальцман В.К. Импортозамещение в отраслях экономики России // Проблемы прогнозирования. 2015. №5. С. 52–62.

4. Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс; пер. с англ. М.: Радио и связь, 1991. 224 с.: ил.

5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий; пер. с англ. М.: «Радио и связь», 1993. 320 с.: ил.

УДК 332.1(571.17)

А. В. Харитонов
Сибирский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства СФНЦА РАН, Новосибирск, e-mail: Al.kharytonov@mail.ru

ПРЕДПОСЫЛКИ И УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СЕЛЬСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ключевые слова: сельская агломерация, сельская территория, сельское хозяйство, Кемеровская область, социальная политика, инфраструктура агломерации, агломерационный эффект.

Работа посвящена исследованию сельских агломераций как наиболее типичной формы расселения. Сельская агломерация рассматривается как сложная многоуровневая система взаимодействия субъекта и объекта в управленческом процессе, определяющие наиболее важные факторы и обуславливают способы, направленные на использование трудовых ресурсов конкретных территорий, воспроизводство их и реализацию. Основой развития сельских территорий выступает сельское хозяйство. Выявлено, что на деятельность сельского хозяйства и его эффективность значительно воздействует выраженная промышленная ориентация региона, в котором интенсивно развивается добыча угля, что сопровождается ежегодным отторжением земель сельскохозяйственного назначения. Выявленные тенденции развития сельских территорий существенным образом оказывают влияние на экономику сельских поселений и формирование их бюджетной обеспеченности. Решением данной проблемы может стать формирование сельских агломераций представляющих собой сельские поселения с одним городом или несколькими небольшими городами, входящими в состав муниципального района. Наличие общей дорожной сети, энергоснабжения, существующее межмуниципальное сотрудничество по вопросам здравоохранения, образования, эксплуатации сети автомобильных дорог и в целом инженерной инфраструктуры являются предпосылками создания сельских агломераций в регионе**. В** результате, сельские агломерации и содействие их формированию будут решать следующие задачи: эффективное и самостоятельное развитие сельских территорий; упорядочение органов управления сельской агломерацией повлечет за собой исключение дублирующих функций; проводить справедливую социальную политику для жителей в сельских территориях, получение агломерационного эффекта**.**

A. V. Kharitonov
Siberian research institute of rural economics SFNZA RAN, Novosibirsk, e-mail: Al.kharytonov@mail.ru

PREREQUISITES AND CONDITIONS OF FORMATION OF RURAL AGGLOMERATIONS IN THE KEMEROVO REGION

Keywords: rural agglomeration, rural territory, agriculture, Kemerovo region, social policy, agglomeration infrastructure, agglomerative effect.

Work is devoted to probe of rural agglomerations as most typical form of resettlement. Rural agglomeration is considered as the complex multilevel system of interaction of the subject and object in administrative process defining the most important factors and cause the modes directed to use of human resources of concrete territories, their reproduction and realization. Agriculture acts as basis of development of rural territories. It is revealed that activity of agriculture and its efficiency is influenced considerably by the expressed industrial orientation of the region in which coal mining intensively develops that is followed by annual rejection of the agricultural land. The revealed trends of development of rural territories essentially have impact on economy of rural settlements and formation of their fiscal capacity. Formation of the rural agglomerations representing rural settlements with one city or several towns which are part of the municipal district can become the solution of this problem. Existence of the general road network, power supply, the existing intermunicipal cooperation on health care, education, operation of network of highways and in general engineering infrastructure are prerequisites of creation of rural agglomerations in the region. As a result, rural agglomerations and assistance to their formation will solve the following problems: effective and independent development of rural territories; streamlining of governing bodies of rural agglomeration will cause exception of the duplicating functions; to pursue fair social policy for inhabitants in rural territories, obtaining agglomerative effect.

Введение

Исследуя современные подходы к формированию и развитию агломераций, видно, что данный процесс изучается в основном, как протекающий вокруг крупных городов (мегаполисов). В то же время, современная агломерация может иметь разные размеры и, по мнению, Э.Б. Алаева, С.А. Ковалева, И.В. Пилецкого, А.И. Пилецкого, М.В. Шемякиной,

С.И. Яковлева и др. в сельской местности также могут протекать агломерационные процессы.

Необходимо подчеркнуть, что сельским агломерациям в настоящее время не уделяется должного внимания и они не стали объектом глубокого научного исследования. Как отмечают М.В. Шемякина и С.И. Яковлевой, агломерационным процессам в сельской местности, присущи такие же признаки как и в крупных городах. К «сращиванию» застроенной территории близ лежащих населенных пунктов, приводит пространственные расширения застройки [1].

Целью данной работы является обоснование предпосылок и условий создания сельских агломераций в промышленном регионе, как модели расселения. Задачами выступают исследования теоретических обоснований формирования сельских агломераций, представляющие собой типичную систему расселения.

Сельские территории Кемеровской области определены в качестве объекта исследования.

В процессе исследования применены методы экономического анализа, количественного и качественного анализа, сравнения.

Результаты исследования и их обсуждение

Специфические особенности сельского расселения характеризовал С.А. Ковалев в своей работе «География сельского расселения». По мнению С.А. Ковалева, формирование агломерации в сельской местности происходит «…в результате постепенного срастания соседствующих поселков» [2].

Считая агломерацию наиболее типичной системой расселения, Э.Б. Алаев отмечает, что процессы агломерирования наблюдаются не только около малых городов, но и сельских значимых поселений[3]. В следствии этого, можно сделать вывод, что размеры поселений прямо не влияют на процессы агломерирования. Существующая практика формирования агломераций за рубежом подтверждает возможность эффективного взаимодействия между сельскими поселениями в границах определенного ареала расселения.

Европейские эксперты в вопросах регионального роста, осуществляя систематические исследования, дают рекомендации заитересовывать жителей к миграции в город и поощрять создание агломераций. Они признают полицентрическую направленность и ее важность в развитии небольших средних городов, подчеркивая значение наличия местного центра для сельской территории и не приветствуют применяемые методы при проведении урбанизационной политики [4].

Опыт формирования агломерации во Франции свидетельствует, что объединение ресурсов и наличие общей инфраструктуры создает преимущества для более эффективного развития территорий, получение синергетического эффекта, оперативно координировать управленческие действия [5].

Определяющую роль во Франции, по вопросам разработки и реализации политики развития сельских территорий исполняет Межведомственная комиссия по обустройству территорий и региональной политики (DATAR), являющийся постоянно действующим органом Министерства обустройства территорий и охраны окружающей среды. За государственную политику в области обустройства территорий, подготовку и координацию решений по ее реализации отвечает именно Межведомственная комиссия. Как следует из приведенного примера, за рубежом уделяется значительное внимание выработке эффективных инструментов и механизмов государственной поддержки агломерационным процессам.

Следует отметить, что уровень агломерированности в России остается достаточно невысоким по сравнению с зарубежными странами. Касаемо опыта наработанного в России, отметим особенность развития сельскохозяйственного производства на базе агрогородков, представляющих собой центры сельских агломераций. Формирование центров, по мнению И.В. Пилецкого и А.И. Пилецкого, должно осуществляться не по принципу административного деления, а с учетом почвенно-климатических условий [6].

В таком понимании, по мнению Ю.В. Подопригоры, которое разделяется

автором, сельская агломерация рассматривается как сложная многоуровневая система взаимодействия субъекта и объекта в управленческом процессе, определяющие наиболее важные факторы, обуславливают способы, направленные на использование трудовых ресурсов конкретных территорий, воспроизводство их и реализацию [7].

В следствии этого, предполагается существование реальных условий и возможности наибольшего по эффективности применения трудового потенциала, его весовой оценки, формирования экономической, социальной и экологической благоприятной среды. Развитие территорий в современных условиях, обоснование их развития, определяющим является всесторонняя оценка имеющихся местных ресурсов и стартовые условия территории.

Однако, в настоящее время ощущается недостаточность методических основ исследования сельских агломераций, выявления и анализа их функционирования. Современный взгляд на развитие сельской территории основан на развитии кластеров и выделении ведущих экономических территориальных комплексов.

В то же время, характерными формами расселения сельских жителей в пригородах и зонах железнодорожных станций оказываются агломерации сельских поселений[9;10]. Исходя из этого, данным формам расселения сельских жителей и происходящим агломерационным процессам необходимо придать статус предмета междисциплинарных исследований и объектов планирования территориального развития.

Современным агломерациям присущи следующие признаки:

● компактность расположения населенных пунктов;

● существующие коридоры, которые обеспечивают функционирование разных типов транспортных средств и формируют общую доставку грузов и перемещение населения;

● развитая система транспортных коридоров расширяющая зоны агломерации и позволяет сформировать 1–1,5 часовую доступность;

● обязательным признаком агломерации является ее способность концентрировать промышленное производство и трудовые ресурсы; – расселение большей части населения возле транспортного коридора, характеризующейся высокой плотностью населения;

● при производстве промышленных и сельскохозяйственных товаров образуются взаимные и взаимовыгодные экономические отношения предприятий в результате комбинирования и кооперирования. Показателем здесь выступает, более мощный объем грузопотоков в границах агломерации в сравнении объемом внешних грузопотоков;

● наличие тесных трудовых связей, характеризующихся перемещением работающих в организациях одного населенного пункта к местам проживания в другом, что образует маятниковую трудовую миграцию населения из одного пригородного населенного пункта в город и между населенными пунктами;

● существование тесных культурно-бытовых и рекреационных связей, выражающихся в ежедневной, еженедельной маятниковой миграции, когда жители одного или нескольких населенных пунктов частично обслуживаются учреждениями или местами отдыха другого поселения;

● присутствие тесных административно-политических и организационно-хозяйственных связей, реализующихся регулярными деловыми поездками по вопросам бизнеса, общественной работе из одного поселения агломерации в другое;

● высокая функциональная связанность выражающаяся в сближенности и взаимодополняемости населенных пунктов входящих в городскую агломерацию;

● во многих случаях, административно-правовая подчиненность и исторически сложившаяся экономическая зависимость в границах ареала агломерации;

● целостные рынки труда, земли, недвижимости;

● наличие правовой самостоятельности поселений в границах административного региона, кроме плотно смыкающихся;

● происходящее сращивание (объединение) населенных пунктов по объективным причинам образуют сложные многокомпонентные системы;

● быстрая адаптация новым условиям экономического, социального характера, динамичность.

Данное обстоятельство дает основание воспринимать агломерацию в виде подсистемы размещения производства в общей системе, и подсистемой в общей системе расселения. Формируя агломерацию следует учитывать следующие условия касающиеся структуры поселений и наличия инженерной инфраструктуры, окружающей среды, качества жизни, Стратегию землепользования, регенерацию территорий городов, состояние управления. К тому же, формирование агломераций в России способствует соответствующая наличествующая инфраструктура, представляющая собой основание (предпосылку) для реализации этого процесса.

Элементами таковой инфраструктуры выступают: транспортная инфраструктура состоящая из линейных объектов, морских и воздушных судов, аэропортов, зданий, сооружений, строений, поскольку прямой угрозой экономике является перегруженность транспортных систем. Их интеграция позволит создать преимущества пользователям и бизнес-операторам, а управление потребностями в передвижении сформирует дополнительные перспективы.

Для развития будущей агломерации все более значимой становится комплексная организация общественного транспорта; развитие образования, медицины, спорта, культуры представляющие социальную и общественную сферу; жилищно-коммунальное хозяйство включая теплоснабжение, водопроводные, канализационные, газовые сети; энергетическое обеспечение, включающую электростанции, малую энергетику, сетевую инфраструктуру.

В качестве различных критериев городской агломерации Е.Н. Перцик [11], предлагает оценивать: городское население и беспрерывность застройки; существование городского центра, в котором проживает не менее 100 тысяч жителей; трудовые и культурно-бытовые поездки их дальность и интенсивность; доля рабочих несельскохозяйственного профиля; удельный вес выезжающих на работу за пределы места постоянного проживания; число городов – спутников и их интенсивные связи с городом-центром; интенсивность общения с центром посредством телефонных разговоров; наличие связей производственного характера; единая социально-бытовая и техническая инфраструктура: общие инженерные системы обеспечивающие водоснабжение, энергоснабжение, канализацию, транспорт и др. В практике наблюдается применение комбинации признаков агломерации или ориентируются на какой-либо один критерий, например, 1,5–2,0 часовые изохронны трудовых перемещений от города-центра в границах агломерации.

Изучая процессы развития сельских территорий Кузбасса выявлена неоднородность отраслевой структуры экономики, сохраняется неравномерность их развития. Особенно эта ситуация проявляется в сельских территориях географических расположенных вокруг малых городов. Кузбасские ученые – экономисты Р.В. Бабун, Л.Л. Зобова, В.А. Шабашев группируют сельские территории на четыре типа по степени открытости [12]:

1) к активно открытым вовне, занимающим 22,4% общей территории региона и являются интенсивно освоенными и развитой экономикой с четко выраженным ареалом находящимся в северо-западной части Кузбасса. Кемеровский, Ленинск-Кузнецкий, Прокопьевский, Промышленновский, Топкинский, Юргинский муниципальные районы составляют данный ареал. Неоднозначным в перечне сельских территорий является Новокузнецкий район, центр которого географически с г. Новокузнецком представляет собой активно открытую территорию, но в силу того, что он занимает большую площадь ему присущ полузакрытый тип в целом. Как видно, для активно открытых районов характерно их расположение возле районных центров и крупных городов;

2) к открытым территориям относятся районы вытянутые горизонтально вдоль Транссибироской магистрали и федеральной автомобильной трассы на север области, занимающим 16,5% территории области;

3) к полузакрытым относится значительная часть составляющая 38,9% территории;

4) районы расположенные на юге Кузбасса занимают 19,7% площади региона, имеют лесные дороги, сеть которых не учтена в транспортной доступности представляют собой закрытые территории.

Анализируя сельские территории по приведенной типологии, можно сделать вывод, что их открытость вовне теряется в следствии отдаленности от областного центра. Для полузакрытых районов характерна небольшая площадь. Особенностью области является то, что в сравнении с регионами сопоставимыми с ней по плотности населения, но уступающие ей по экономическому потенциалу, имеет менее развитую дорожную сеть.

На транспортную доступность влияет неравномерность существующей транспортной сети в разрезе районов, что представляет собой фактор сдерживающий развитие экономики Кемеровской области, в следствии одностороннего развития транспортных коммуникаций завязанных на вывозку угля.

Влияние транспортной составляющей может проявляться по-разному, считают Л.Л. Зобова, В.А. Шабашев. Во-первых, как центробежная сила, то есть чем больше конкретная территория обеспечена развитой транспортной сетью, тем масштабней ее освоенность. Во-вторых, чем больше освоенная территория, тем сильнее начинают проявляться центростремительные связи, способствующие процессу агломерации городов [12].

Транспортная составляющая складывается из развитости транспортной инфраструктуры (транспортная освоенность и транспортная доступность территории); величины транспортных издержек, что, в свою очередь, позволяет выявить потенциал городской агломерации и агломерационной тени.

Подчеркнем, что транспортная доступность следует за транспортной освоенностью территории. Для экономического развития РФ повышение коэффициента транспортной доступности – одна из приоритетных задач. По действующим в России нормам в агломерациях 90% трудящихся время при поездке к месту работы от места проживания в один конец должно составлять больше 45 минут.

Специалисты пользуются показателем «транспортная обеспеченность территории». Показатели при этом разнообразны: густота сети на 100 кв. км, транспортная обеспеченность населения на 10 тыс. человек. Обобщенным показателями показателями являются формула Энгеля-Юдзуру Като и коэффициент Успенского.

В настоящее время, полагают выше названные ученые, общепринятого определения понятия «транспортная доступность территории» не существует. Следует выделить сущностные характеристики: определение субъектов, для которых важна транспортная доступность территории и цели транспортной доступности. При этом, следует разделять такие понятия как «транспортная освоенность» и «транспортная доступность территории», учитывая, что влияние транспортной составляющей не является линейным процессом.

Необходимо обратить внимание на временной характер влияния, то есть на начальном этапе формирования агломераций внутри отдельного региона и в условиях функционирования агломерации (особенно для конурбации). В свою очередь, уже существующая транспортная сеть в условиях агломерации может способствовать или затруднять агломерационный эффект, который представляет собой один из важнейших показателей целесообразности создания агломераций вообще.

Получение агломерационного эффекта возможно за счет: снижения транспортных, управленческих, нформационных, технологических и других издержек; комплексного и рационального использования местных ресурсов; межмуниципального сотрудничества; государственно-частного (муниципально-частного) партнерства.

Соглашаясь в целом с предложенной выше типологией территорий региона она, на наш взгляд, учитывает только транспортную составляющую, оставляя за границами исследования одно важное обстоятельство заключающееся в том, что к территориям, например активно открытыми вовне, исследователи относятся территории в которых преобладают разные доминирующие отрасли экономики (угольная, машиностроительная, сельское хозяйство). Данное обстоятельство не позволяет сгруппировать сельские территории по однородности их экономического развития и, как следствие, проводить эффективную социально-экономическую политику.

Таблица 1

Основные виды производств и их виды на территориях муниципальных районов Кемеровской области за 2017 г. (%)

Муниципальные районы	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Прочие виды производств
Беловский	11,60	**72,04**	1,34	15,02
Гурьевский	13,68	32,43	**39,28**	14,61
Ижморский	**75,54**	0,30	0,00	24,16
Кемеровский	7,50	**85,70**	0,96	5,84
Крапивинский	**81,34**	0,00	0,11	18,55
Ленинск-Кузнецкий	28,90	**66,15**	0,21	4,74
Мариинский	17,70	0,00	**60,17**	22,13
Новокузнецкий	8,76	**67,64**	7,69	15,91
Прокопьевский	3,56	**90,33**	1,11	5,00
Промышленновский	**52,58**	0,00	21,66	25,76
Таштагольский	16,28	6,34	3,66	73,72
Тисульский	**62,48**	0,00	12,15	25,37
Топкинский	23,44	0,00	**62,39**	14,17
Тяжинский	11,39%	0,00	**82,50**%	6,11%
Чебулинский	**67,92**%	0,00	7,38%	24,70%
Юргинский	**76,35**%	0,00	7,45%	16,20%
Яйский	1,86%	0,00	**96,03**%	2,11%
Яшкинский	14,88%	0,00	**76,99**%	8,13%

В следствии этого, представляется интересным подход предложенный В.Г. Борейшей [13], основанный на принципе вида экономической деятельности доминирующего в экономике.

На основании данных в табл. 1 типологию сельских территорий можно представить в следующем виде:

- в первую группу входят Беловский, Кемеровский, Новокузнецкий, Ленинск-Кузнецкий и Прокопьевский районы, на сельских территориях которых развиваются крупные угольные предприятия, в основном открытым способом добычи угля.
- ко второй группе относятся Гурьевский, Мариинский, Тисульский, Яйский, Яшкинский районы на сельских территориях которых на ряду с сельским хозяйством осуществляют хозяйственную деятельность предприятия промышленности.
- группа территорий состоящая из Ижморского, Крапивинского, Промышленновского, Тяжинского, Чебулинского и Юргинского муниципальных районов, осуществляет узкоспециализированную сельскохозяйственную деятельность.
- особо выделяется Таштагольский район, занимающий значительные площади на которых проживает небольшое по численности население, активно развивается горнолыжный спорт и туризм.

Чтобы иметь более четкое представление о тенденциях развития сельских территорий Кузбасса необходимо проанализировать их социально-экономическое развитие по некоторым ключевым показателям. Население области за 2013–2017 годы сократилась с 2742,4 тыс. человек до 2694,8 тыс. человек, на 1,7 процента. В этот же период снизилась рождаемость на 1000 населения на 3,1 (23,9%). И хотя наметилась положительная тенденция смертности людей и младенческой смертности, демографическая ситуация остается довольно неутешительной. Среди регионов СФО, в Кемеровской области одна из высоких по плотности населения территорий, на один квадратный километр приходится 28,15 человек. При этом, в СФО – 3,75, в Российской Федерации – 8,58 [14].

Основой развития сельских территорий является состояние сельского хозяйства региона. Характеризуя тенденции развития аграрной отрасли области отметим, что земли сельскохозяйственного назначения по состоянию

на 01.01.2018 года, занимают 27,3 % в структуре земель; промышленность, транспорт, связь и иные отрасли специального назначения занимают 1,7 %; земли лесного фонда – 55,9 %; населенные пункты занимают 4,1 %; особо охраняемые территории и объекты – 8,5 %. Для области характерна высокая плотность населения – 28,39 человек на кв. км. ВСФО – 3,75, по России – 8,56.

На деятельность сельского хозяйства и его эффективность значительно воздействует выраженная промышленная ориентация региона, в котором интенсивно развивается добыча угля, что сопровождается ежегодным отторжением земель сельскохозяйственного назначения [15]. По состоянию на 01.01.2018 года, угольными предприятиями занято 79,1 тысячи гектаров, которые безвозвратно выведены из сельскохозяйственного оборота.

Сельское хозяйство региона занимает небольшую долю в ВРП, которая варьируется от 2,8 до 4,4 % в последние годы. Обусловлено это тем, что экономика региона имеет индустриальную направленность. В 2017 году, объемы производства сельскохозяйственной продукции, включая сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства с индивидуальными предпринимателями и хозяйства населения возросли к 2013 году на 31,8 % и составили 58,5 млрд рублей в действующих ценах.

Оставляет желать лучшего техническая оснащенность сельского хозяйства региона. За 2013–2017 годы тракторный парк уменьшился 19,4 % (на 386 единиц), комбайновый – на 21,4 % (на 111 единиц). Сельскохозяйственными предприятиями списывается ежегодно 5–20 % сельскохозяйственных машин.

Вследствие этого, увеличивается нагрузка на тракторный и комбайновый парк. Например, в 2017 году приходилось 468 гектара пашни на один трактор, что на 75 гектаров больше, чем в 2013 году на трактор; нагрузка на зерновой комбайн увеличилась на 24 гектара за этот же период [14]. Данное обстоятельство влечет за собой нарушение агротехнических сроков возделывания сельскохозяйственных культур, что повышает и без того высокие риски для сельскохозяйственной отрасли. Подчеркнем, что доля занятых в сельском хозяйстве в 2017 году от экономически активного населения региона составила 32,9 тысяч человек (2,7 %).

В результате проводимых реформ в Кузбассе резко сократилось производство сельскохозяйственной продукции (более чем на 50 %); численность поголовья КРС в 3,3 раза; посевные площади на 160 тысяч гектаров; ценовое несоответствие (диспаритет) на сельскохозяйственную и промышленную продукцию составляет 3–5 раз; значительно сократился уровень государственной поддержки сельскохозяйственной отрасли.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы:

1) промышленное развитие региональной экономики и большая степень урбанизации способствуют развитию сельскохозяйственного производства в целях поддержания продовольственной безопасности региона, и в то же время, является фактором, тормозящим этот процесс в следствие недостаточности кадров высокой квалификации и миграции трудоспособного сельского населения в города;

2) географическое месторасположение сельских территорий, на большинстве которых размещены и функционируют предприятия угольной отрасти и предприятия промышленно-производственные. Данное обстоятельство повлекло за собой сокращение сельских территорий, на которых сельскохозяйственное производство является доминирующим и увеличение тех, где угольная отрасль и промышленность занимают преобладающую долю;

3) обеспеченность пашней одна из самых низких в СФО, на одного жителя приходится всего 0,5 га, в то же время: Алтайский край – 2,2; Новосибирская область – 2,5 га соответственно.

Выявленные тенденции развития сельских территорий существенным образом оказывают влияние на экономику сельских поселений и формирование их бюджетной обеспеченности. Местные бюджеты муниципальных районов Кемеровской области отличаются высокой степенью дотаций, поступающих из федерального и регионального бюджетов [15; 16].

Доходы бюджетов муниципальных образований Кемеровской области за 2017 год составили 98,8 миллиарда рублей или 36,4 тысячи рублей на одного жителя, что на 3,8 % больше 2016 года. Объем расходов составил более 100,5 млрд рублей (37,1 тыс. рублей на одного жителя), что на 4,2 % больше уровня 2016 года. Бюджетные средства муниципальных образований области в основном направлялись на заработную плату работающим в бюджетной сфере, а также на социальную поддержку отдельных категорий населениях.

Продолжительность жизни при рождении выступает одним из показателей качество жизни населения и характеризует уровень социально-экономического развития сельской территории. В 2017 году продолжительность жизни сельских жителей меньше на 2,3 года городского. Оценивая социально-экономическое развитие сельских территорий области, можно сделать вывод, что участие населения в трудоспособном возрасте в сельскохозяйственном производстве уменьшается, а следовательно и его участие в формировании ВРП [17]. Такая обстановка является следствием интенсивного развития угольной отрасли, что повлекло за собой ситуацию, когда для сельских жителей отдельных сельских территорий основным местом работы стал промышленный сектор экономики, более привлекательный, чем сельское хозяйство.

В дополнение к этому, низкая привлекательность бытовых условий в сельской местности и невысокий уровень жизни предопределяет отток молодежи в города, что объясняет постоянное снижение численности сельского населения. На формирование сельской агломерации с точки зрения обоснования ее влияет структура поселений, инженерная инфраструктура, окружающая среда, уровень качества жизни, внятность восстановления сельской территории при разрабатывании стратегии использования земельных ресурсов и состояние управленческого аспекта, и как следствие. Формирование сельских агломераций может стать одним из механизмов совершенствования местного самоуправления усиливая экономическую и финансовую основу [18; 19; 20]. Причем, наличие соответствующей инфраструктуры выступает определяющей предпосылкой создания агломераций в отечественной практике.

Инфраструктура состоит из следующих компонент:

1) транспортной, содержащую содержащую комплексную организацию общественного транспорта и создающая возможность для интеграции транспортных систем;

2) социальной и общественной;

3) жилищно-коммунального хозяйства, его объектов включающих теплоснабжение, водопроводные, газовые, канализационные коммуникации;

4) энергетических сетей.

Для большинства сельских территорий Кузбасса наличествуют вышеназванные компоненты.

В настоящий период времени в Кемеровской области сформированы два крупных промышленных центра Кемерово и Новокузнецк, по границам которых имеется ряд сельских населенных пунктов, что практически характерно типовым агломерациям. Данные формальные агломерации аккумулируют более 83 % населения региона. На сельские территории Северо-Востока области и других ее частей, географически отстающие от крупных городов, приходится 17 % жителей, которые не попадают в ареал данных агломераций. Данное обстоятельство создает трудности при доставке к рынкам сбыта товаров, возможность получения разного рода услуг, а так же ограниченность в трудоустройстве.

На наш взгляд, решением данной проблемы может стать формирование сельских агломераций представляющих собой сельские поселения с одним городом или несколькими небольшими городами, входящими в состав муниципального района. В качестве потенциальных сельских агломераций в Кемеровской области можно рассматривать: Анжеро-Судженскую, Беловскую, Ленинск-Кузнецкую, Мариинскую, Юргинскую (табл. 2).

Таблица 2

Потенциальные сельские агломерации Кемеровской области

Название сельских агломераций	Состав сельской агломерации	Численность населения на 01.01.2019 г. (тыс. чел.)	Ядро сельской агломерации
Анжеро-Судженская	г. Анжеро-Судженск, г. Тайга, Ижморский, Яйский р-ны	133,5	г. Анжеро-Судженск,
Беловская	г. Белово, Салаир, Гурьевск, Беловский, Гурьевский р-ны	196,4	г. Белово
Ленинск-Кузнецкая	г. Ленинск- Кузнецкий, ЛенинскКузнецкий, Промышленновский, Крапивинский, р-ны, г. Полысаево	219,1	г. Ленинск-Кузнецкий
Мариинская	г. Мариинск, Мариинский, Тисульский, Тяжинский, Чебулинский р-ны	115,0	г. Мариинск,
Юргинская	г. Юрга, Юргинский, Яшкинский р-ны	132,4	г. Юрга

Для данных территорий присущи характерные признаки, выражающиеся в следующем: существующая общая дорожная сеть и электроснабжение. Практически все они связаны железнодорожными магистралями и необходимой транспортной инфраструктурой. Организованы и совершенствуются формы межмуниципального сотрудничества в области здравоохранения, обслуживания и эксплуатации дорого и дорожного хозяйства.

Кроме того, образование сельских агломераций позволит формировать экономическую политику сельских территорий и решить следующие проблемы:

- преодолеть рассогласованность действия экономических субъектов, органов местного самоуправления ввиду отсутствия единого координирующего органа управления;
- создать единое информационное пространство в сельской агломерации;
- сформировать единый рынок труда, что приведет к повышению мобильности трудовых ресурсов, уменьшению безработицы, ускорению экономического роста на предприятиях городов и сельских населенных пунктов;
- сформировать единый рынок межмуниципального имущества;
- организовать межмуниципальное сотрудничество по вопросам развития единой инженерной системы, включающей водоснабжение, энергоснабжение. канализацию, транспортное обслуживание, то есть социально-бытовую и инженерную инфраструктуру.

Заключение

Резюмируя вышеизложенное можно сделать вывод, что сельские агломерации и содействие их формированию будут решать следующие задачи: эффективное и самостоятельное развитие сельских территорий; упорядочение органов управления сельской агломерацией повлечет за собой исключение дублирующих функций; проводить справедливую социальную политику для жителей в сельских территориях, получение агломерационного эффекта. Сельская агломерация представляет собой модель расселения для средних и малых городов, которые расположены вдоль железнодорожных станций и узлов, что предопределяет необходимость проведения междисциплинарных исследований, а территориальное планирование можно рассматривать в качестве их объекта.

Библиографический список

1. Шемякина М.В., Яковлева С.И. Выявление и анализ сельских агломераций. Тверской государственный университет: library.wksu.kz.

2. Ковалев С.Л. Сельское расселение. (Географическое исследование). М.: Изд-во Моск. ун-та, 1963. С. 5–105.

3. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь. М.: Мысль, 1983. 350 с.

4. Косинский П.Д., Меркурьев В.В. Муниципальное управление и местное самоуправление: учебное пособие; КузГТУ. Кемерово, 2016. 265 с.

5. Меркурьев В.В., Косинский П.Д., Чупрякова А.Г. Формирование агломераций муниципальных образований: теоретические и прикладные аспекты. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2015. 206 с.

6. Пилецкий И.В., Пилецкий А.И. Сельские агломерации культурных ландшафтов как фактор повышения конкурентоспособности национальной аграрной экономики // Проблемы безопасности российского общества. 2012. №3. С. 95–106.

7. Подопригора Ю.В. Негородские агломерации как фактор интенсивного развития территории // Экономика и предпринимательство. 2014. №4–2. С. 309–312.

8. Косинский П.Д., Чупрякова А.Г., Меркурьев В.В. Муниципальный менеджмент: системный подход. М., 2014. 244 с.

9. Косинский П.Д., Меркурьев В.В., Харитонов А.В. Агломерация как инструмент устойчивого развития сельских территорий региона // Фундаментальные исследования. 2017. №9-2. С. 450–454.

10. Першукевич П.М., Харитонов А.В. Устойчивое развитие сельских территорий на основе сельских агломераций. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2018. 312 с.

11. Перцик Е.Н. Города мира: география мировой урбанизации: учебное пособие для геогр. специальностей вузов / Предисловие Г.М. Лаппо – М.: Междунар. отношения, 1999. 384 с.

12. Шабаше В.А., Зобова Л.В., Демчук Н.В. и др. Городская агломерация: состояние, проблемы, пути развития (на примере Кемеровской области): монография / отв. ред. В.А. Шабашева. Кемерово: АИ «Кузбассвузиздат», 2016. 179 с.

13. Борейша В.Г. Диверсификация экономики как фактор устойчивого развития сельских территорий региона // Проблемы современной экономики. 2015. №4 (56). С. 215–218.

14. Сельское, лесное и охотничье хозяйство Кемеровской области 2013–2017. Стат. сб. / Кемеровостат. Кемерово, 2018. 138 с.

15. Чупрякова А.Г., Косинский П.Д. Особенности устойчивого развития сельских поселений промышленного региона // Региональная экономика: теория и практика. 2013. №23. С. 39–45.

16. Косинский П.Д., Чупрякова А.Г. К вопросу бюджетной обеспеченности муниципальных образований сельских поселений // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2014. №4 (40). С. 45–57.

17. Юрзина Т.А. Оценка влияния трудовых ресурсов на развитие сельских территорий Кемеровской области / Т.А. Юрзина, Н.Н. Егорова, Н.А. Заруба, П.Д. Косинский // Экономика и управление инновациями. 2018. №3. С. 9–17.

18. Экономическое обоснование формирования агломераций муниципальных образований / П.Д. Косинский, А.В. Медведев, В.В. Меркурьев // Экономика и управление. 2013.№8 (94). С. 11–17.

19. Косинский П.Д., Медведев А.В., Меркурьев В.В., Победаш П.Н. Математическое моделирование агломераций муниципальных образований // Фундаментальные исследования. 2013. №8-6. С. 1445–14449.

20. Меркурьев В.В., Косинский П.Д. Совершенствование местного самоуправления на основе формирования агломераций муниципальных образований: региональный аспект//Проблемы современной экономики. 2013. №1 (45). С. 143–146.

УДК 658.15

А. В. Цветцых
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева», Красноярск, e-mail: tsvettsykhalex@mail.ru

Н. В. Шевцова
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева», Красноярск, e-mail: ribachek78@mail.ru

Л. А. Иванченко
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева», Красноярск, e-mail: ivanchenko_ludmila@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭТАЛОННОЙ НОРМИРОВАННОЙ МОДЕЛИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ИНТЕГРИРОВАННОЙ КОРПОРАТИВНОЙ СТРУКТУРЫ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ключевые слова: ракетно-космическая промышленность, интегрированная корпоративная структура, финансовая устойчивость, факторы финансовой устойчивости, эталонная нормированная модель финансовой устойчивости, теоретические и методические основы.

Ракетно-космическая промышленность (РКП) России относится к числу стратегических отраслей, обеспечивающих обороноспособность и национальную безопасность государства, является источником инновационных технологий двойного назначения. Протекающий в настоящее время процесс реформирования РКП выдвигает в число наиболее актуальных вопросов разработку новых инструментов управления интегрированной корпоративной структурой (ИКС) РКП. Необходимость разработки таких инструментов вызвана важностью учета отраслевых особенностей РКП, намечаемого сокращения государственного оборонного заказа и других условий развития РКП при обеспечении финансовой устойчивости ИКС РКП на основе планирования и контроля финансово-экономических процессов функционирования ИКС. Необходимость переориентации производственного потенциала РКП на потребности рынка вызвала изменение условий функционирования и развития РКП, приоритетными стали диверсификация производства для увеличения доли продукции гражданского назначения, концентрация финансовых ресурсов предприятий формируемых интегрированных корпоративных структур в РКП. Эффективное решение задач развития создаваемых ИКС невозможно без придания им финансовой устойчивости. Обеспечение финансовой устойчивости требует становления и эффективного контроля соблюдения эталонных значений затрат, прибыли, увеличения акционерного капитала, привлечения целевого финансирования.

Результатом выполненных исследований стали разработанные теоретические и методические основы построения эталонной нормированной модели финансовой устойчивости ИКС РКП.

A. V. Tsvettsykh
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk, e-mail: tsvettsykhalex@mail.ru

N. V. Shevtsov
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk, e-mail: tsvettsykhalex@mail.ru

L. A. Ivanchenko
Reshetnev Siberian State University of Science and Technology, Krasnoyarsk, e-mail: tsvettsykhalex@mail.ru

REFERENCE-NORMALIZED MODEL OF FINANCIAL STABILITY INTEGRATED CORPORATE STRUCTURE ROCKET AND SPACE INDUSTRY

Keywords: rocket and space industry, integrated corporate structure, financial stability, factors of financial stability, the reference-normalized model of financial stability, theoretical and methodical bases.

The Rocket and Space Industry (RSI) of Russia is one of the strategic sectors that ensure the defense capability and national security of the state, and is a source of innovative dual-use technologies. The modern process of reforming the RSI puts forward the development of new tools for managing the integrated corporate structure (ICS) of the RSI as one of the most pressing issues. The need for such tools is due to the importance of taking into account the sectoral peculiarities of the PSC, the reduction of the state defense order and other conditions for the development of the RSI, while ensuring the financial sustainability of the RSI. The tools of this type are necessary for planning and controlling the financial and economic processes of the operation of the ICS RSI. Effective solution of development tasks created by ICS is impossible without giving them financial stability. Ensuring financial sustainability requires the formation and effective control of compliance with reference values of costs, profits, increase in share capital, and attraction of target financing.

The result of the research was the developed theoretical and methodological foundations of the formation of the reference normalized model of financial stability ICS RSI.

Введение

Ухудшение военно-политической обстановки в мире, усиление соперничества с ведущими державами мира в экономической, идеологической и военно-политической сферах порождают появление новых технологических угроз в обеспечении обороноспособности и национальной безопасности России. В настоящее время западные державы делают ставку на инновационные технологии нейтрализации ядерного, ракетно-космического и природно-ресурсного потенциала России. В этих условиях возрастает роль ракетно-космического комплекса России как источника инновации не только в интересах нивелирования угроз обороноспособности российского государства, но и в интересах научного и технологического развития российской экономики. В настоящее время продолжается реформирование ракетно-космической промышленности России. Ракетно-космическая промышленность страны на протяжении последних четырех лет отличалась положительной динамикой развития. Росло производство космических аппаратов и соответствующего оборудования, что подтверждается статистической информацией Росстата, представленной на рисунке. В 2018 году стала намечаться тенденция к сокращению производства летательных аппаратов, включая космические.

По мнению специалистов ракетно-космической промышленности, причинами сокращения производства летательных аппаратов, включая космические, в ряде случаев могли стать пересмотр проектов в связи с необходимостью замены комплектующих на отечественные или на производителей стран Юго-Восточной Азии, завершение крупных контрактов, прохождение пика государственного оборонного заказа, начало новых научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ гражданского и оборонного назначения.

Актуальными проблемами предприятий ракетно-космической промышленности остаются низкая дисциплина контрактации, неэффективный финансовый контроль, нерациональная структура основных и накладных затрат и их рост. Актуальность и практическая значимость решения перечисленных проблем требуют разработки и использования специальных информационных и управленческих технологий, позволяющих повысить эффективность оперативного контроля за формированием стоимости выпускаемой продукции и выполнением государственного оборонного заказа. Одной из таких технологий, позволяющих контролировать формирование стоимости продукции, уровень финансирования программ инвестиционного развития, может стать эталонная нормированная модель финансовой устойчивости ИКС РКП.

Цель исследования

Целью исследования является формирование теоретических и методических основ эталонной нормированной модели финансовой устойчивости ИКС РКП. Для достижения поставленной цели потребовалось решение следующих задач:

– определение современных особенностей и целей развития ракетно-космической промышленности России;

– уточнение содержания категории «финансовая устойчивость интегрированной корпоративной структуры» наукоемкой отрасли»;

– систематизация факторов финансовой устойчивости интегрированной

корпоративной структуры ракетно-космической промышленности;

– определение принципов планирования и контроля финансово-экономических процессов, основанных на учете особенностей, целей и факторов развития ракетно-космической промышленности России, позволяющих сформировать методические основы эталонной нормированной модели финансовой устойчивости ИКС РКП;

– анализ современных подходов к построению эталонной нормированной модели финансовой устойчивости интегрированной корпоративной структуры ракетно-космической промышленности.

Материал и метод исследования

Для решения поставленных задач использовалась статистическая информация, характеризующая состояние ракетно-космической промышленности России. Важной теоретической основой исследования стали концептуальные документы, раскрывающие стратегические направления и механизм развития ракетно-космической промышленности. Для подтверждения выводов и предложений, сделанных авторами, использовались отдельные теоретические исследования научных организаций и специалистов РКП России. Достижение поставленной цели исследования стало возможным в результате использования диалектического метода, метода научной абстракции, дедукции и индукции, положений системного анализа, экономико-математических методов, графического метода и ряда других.

Результаты исследования и их обсуждение

Далее представим результаты решения задач, поставленных в рамках достижения цели исследования.

1. Основные особенности и цели развития ракетно-космической промышленности России. Анализ отечественных концептуальных документов развития ракетно-космической промышленности [9; 10], мирового опыта развития ракетно-космической промышленности, трудов отечественных исследователей [1–7; 11–14] позволил выделить и обобщить основные особенности и цели развития ракетно-космической промышленности России на современном этапе. 2000-е годы ознаменовали собой значительное обострение конкуренции на мировом рынке космических услуг, появились новые игроки, такие как Индия, Япония, способные производить космические аппараты и средства их запуска. Растет доля частных корпораций на рынке коммерческих запусков. В настоящее время перед отечественными предприятиями отрасли стоят задачи разработки новых, конкурентоспособных образцов ракетно-космической техники, имеющих более длительный срок эксплуатации, использование которых позволит удешевить запуски, нарастить их количество, увеличить массу выводимых в космическое пространство грузов, способствуя тем самым созданию условий для окупаемости коммерческих запусков, укреплению национальной безопасности страны. Доля коммерческих запусков в общем их объеме должна значительно вырасти, решение данной задачи должно создать условия для увеличения внебюджетных источников доходов РКП, привлечения частных инвестиций в развитие технологий РКП России. Учет внешних факторов развития РКП, отраслевых проблем, необходимость обеспечения национальной безопасности, потребностей национальной экономики в использовании космических технологий позволяют сформулировать основные цели развития РКП России.

Исходя из анализа современного состояния РКП, среды его функционирования, целями развития ракетно-космической промышленности России должны стать:

– научные и образовательные, среди которых: проведение фундаментальных и прикладных исследований (ФИ и ПИ) в области космического материаловедения, биологии, астрофизики, физики Солнца, солнечно-земных связей, планет, вовлечение в ФИ и ПИ молодых ученых, инженеров, носителей креативной мысли;

– народно-хозяйственные, связанные с формированием новой, конкурентоспособной национальной экономики, основанной на развитии и использовании цифровых информационных технологий, навигации, дистанционного зондирования земли, мониторинговых систем и др.;

– укрепление обороноспособности и национальной безопасности государства;

– социальные, среди которых: рост качества жизни населения в результате повышения доступности связи, теле- и радиовещания, навигации и картографии, экологического мониторинга и борьбы со стихийными бедствиями.

Достижение перечисленных целей невозможно без обеспечения финансовой устойчивости предприятий РКП России, требующей реализации внебюджетных проектов и занятия лидирующих позиций на мировом космическом рынке. Разработка эталонной нормированной модели финансовой устойчивости как специального инструмента управления финансовой устойчивостью интегрированных корпоративных структур невозможна без выделения и учета факторов финансовой устойчивости ИКС РКП.

2. Сущность, значение и факторы финансовой устойчивости интегрированной корпоративной структуры РКП. В результате исследования сущности понятий «устойчивость», «равновесие», «финансовая устойчивость предприятия», определения и учета ключевых признаков данных понятий, современных условий и целей деятельности предприятий ракетно-космической промышленности авторами была уточнена сущность понятия «финансовая устойчивость интегрированной корпоративной структуры РКП». Под финансовой устойчивостью интегрированной корпоративной структуры РКП понимается ее способность восстанавливать (сохранять) сбалансированность, пропорциональность и эффективность финансово-экономических процессов функционирования, обеспечивающих достижение целей развития ИКС.

Исходной основой выделения и систематизации факторов финансовой устойчивости по признакам классификации выступили исследования современных российских специалистов РКП [1–7; 11; 12; 13] и статистического материала. Состав признаков систематизации факторов финансовой устойчивости ИКС должен быть определен для достижения цели исследования – формирования теоретических и методических основ эталонной нормированной модели финансовой устойчивости ИКС РКП. Необходимость учета источника и формы влияния на финансовую устойчивость ИКС РКП потребовала разделения факторов финансовой устойчивости на внешние и внутренние с детализацией по функциональным сферам управления ИКС: маркетинг и сбыт, исследования и разработки, производство, финансирование. Необходимость планирования и контроля факторов финансовой устойчивости требует использования специальных методов, в этой связи факторы финансовой устойчивости ИКС РКП было предложено систематизировать по характеру используемой входной информации. Важным фактором финансовой устойчивости ИКС РКП становится способность предлагать на рынке конкурентоспособные внебюджетные проекты для удовлетворения потребностей жилищно-коммунального (ЖКХ), лесопромышленного (ЛПК), агропромышленного комплексов (АПК), транспорта, медицины в информационно-телекоммуникационных услугах, услугах навигации и картографии, приборах наземной аппаратуры ГЛОНАСС и GPS, медицинском оборудовании.

Систематизация факторов финансовой устойчивости интегрированной корпоративной структуры по выделенным признакам классификации представлена в табл. 1.

Построение научно-обоснованной эталонной нормированной модели финансовой устойчивости ИКС РКП как инструмента анализа, планирования и контроля финансовой устойчивости ИКС РКП требует определения и учета специальных принципов функционирования данной модели.

3. Принципы планирования и контроля финансово-экономических процессов интегрированной корпоративной структуры РКП. Учет целей и условий развития РКП России, тенденций изменения состояния РКП позволяет перейти к выделению закономерностей устойчивого развития РКП и обоснованию состава соответствующих им принципов планирования и контроля, которые должны быть учтены при формировании эталонной нормированной модели финансовой устойчивости интегрированной корпоративной структуры РКП. Для решения данной задачи авторами по результатам исследования состояния и объективных особенностей развития

Таблица 1

Систематизация факторов финансовой устойчивости интегрированной корпоративной структуры РКП

	Факторы по функциональным сферам интегрированной корпоративной структуры РКП	Характер входной информации
ВНУТРЕННИЕ	Маркетинг и сбыт	
	Диверсификация на мировом космическом рынке	В/О-Д
	Технологии контроля технического состояния изделий ракетно-космической техники в процессе их эксплуатации	В/О-Д
	Исследования и разработки	
	Моральный и физический износ наземной испытательной базы	Д
	Сроки разработки, тактико-технические характеристики прорывных научно-технических заделов	В/О-Д
	Качество и надежность, стоимость парка средств выведения и транспортировки космических аппаратов, пилотируемых транспортных и напланетных средств	В/О-Д, Д
	Качество и надежность, стоимость низкоорбитальных и геостационарных космических аппаратов	В/О-Д, Д
	Производство	
	Моральный и физический износ наземной инфраструктуры	Д
	Технологии бездефектного производства и технологии контроля качества ракетно-космической техники	В/О-Д
	Средняя доля успешных пусков	В/О-Д
	Квалификация, дисциплина труда рабочих и инженерно-технического персонала	Д
	Конкурентоспособность продукции и услуг для нужд гражданских отраслей экономики, основанных на использовании космических технологий	В/О-Д
	Финансирование	
	Доля внебюджетных проектов в структуре финансовых результатов	Д
	Рентабельность космических услуг и продукции по чистой прибыли	Д
ВНЕШНИЕ	Маркетинг и сбыт	
	Уровень конкуренции на мировом космическом рынке	В/О-Д
	Государственная поддержка на внешнем космическом рынке услуг и продукции	Д
	Исследования и разработки	
	Уровень международного научно-технического сотрудничества	В/О-Д
	Государственная политика в сфере образования и науки	В/О-Д
	Производство	
	Дисциплина контрактации запланированных мероприятий	В/О-Д
	Уровень международного производственного сотрудничества	В/О-Д
	Государственная политика в сфере развития промышленности	В/О-Д
	Финансирование	
	Качество контроля использования целевого финансирования в рамках государственного оборонного заказа	В/О-Д
	Эффективность модели государственного ценообразования на продукцию государственного оборонного заказа	В/О-Д
	Разнообразие и доступность финансовых фондов, стоимость финансовых средств	В/О-Д
Характер используемой информации при анализе, планировании и контроле: В/О-Д – вероятностно-определенный детерминированный; Д – детерминированный.		

РКП были выделены следующие ее закономерности (объективные тенденции развития предприятий РКП): негэнтропийный характер развития системы в результате усиления неравновесности экономических процессов; возрастание значения базисных новшеств под воздействием обострения внешних угроз экономической и национальной безопасности государства; увеличение альтернатив «хозяйственных комбинаций» в результате инновационной деятельности и социально-экономического развития общества; сокращение длительности

циклов жизни процесса зарождения и полезного воплощения новшеств; рост значения устойчивости и снижения рисков под воздействием возрастания неопределенности плодотворности новшеств. Выделенные закономерности проявляются не изолированно друг от друга, а системно.

В табл. 2 в соответствии с выделенными закономерностями развития ракетно-космической промышленности представлен перечень наиболее существенных принципов планирования и контроля финансово-экономических процессов ИКС РКП. Декомпозиция принципов планирования и контроля финансово-экономических процессов по уровню принятия решений позволила выделить состав принципов обеспечения финансовой устойчивости на соответствующем уровне управления – уровне интегрированной корпоративной структуры, уровне ее отдельных бизнес-единиц.

Выделение и систематизация принципов планирования и контроля финансово-экономических процессов ИКС позволили установить основные требования к эталонной нормированной модели финансовой устойчивости ИКС. Принципы адаптивности, гибкости и оптимальности приоритетны на уровне корпоративного управления финансовой устойчивостью, а на уровне бизнес-единиц – релевантность и точность. Основываясь на результатах определения целей развития РКП, выделения и систематизации факторов финансовой устойчивости ИКС РКП, обоснования состава принципов планирования и контроля финансово-экономических процессов, перейдем к анализу методических подходов к построению эталонной нормированной модели финансовой устойчивости ИКС РКП.

4. Анализ современных методических подходов к построению эталонной нормированной модели финансовой устойчивости интегрированной корпоративной структуры РКП.

При построении эталонной нормированной модели финансовой устойчивости интегрированной корпоративной структуры могут быть рассмотрены несколько методических подходов, получивших практическое распространение в специальной научной литературе. Основываясь на учете сущности финансовой устойчивости ИКС, требований совокупности выделенных принципов планирования и контроля финансово-экономических процессов, рассмотрим несколько таких методических подходов. Под эталонной нормированной моделью финансовой устойчивости интегрированной корпоративной структуры авторы понимают фиксированные целевые

Таблица 2

Принципы планирования и контроля финансово-экономических процессов ИКС РКП

Закономерности устойчивого развития ракетно-космической промышленности	Состав принципов планирования и контроля по уровням принятия решений	
	Корпоративный уровень	Уровень бизнес-единиц
Нэгонтропийный характер развития системы в результате усиления неравновесности экономических процессов	Адаптивность, итеративность, гибкость, непрерывность, оптимальность	Точность, релевантность, альтернативность, непрерывность, адаптивность
Возрастание значения базисных новшеств под влиянием обострения внешних угроз экономической и национальной безопасности государства	Альтернативность, гибкость, иерархичность, оптимальность	Точность, релевантность, альтернативность, оптимальность
Увеличение альтернатив «хозяйственных комбинаций» в результате инновационной деятельности и социально-экономического развития общества	Альтернативность, гибкость, адаптивность, оптимальность	Точность, релевантность, декомпозируемость, гибкость
Сокращение длительности циклов жизни процесса зарождения и полезного воплощения новшеств	Адаптивность, гибкость, критериальность, оптимальность	Критериальность, точность, адаптивность
Рост значения устойчивости и снижения рисков под воздействием возрастания неопределенности плодотворности новшеств	Адаптивность, гибкость, критериальность, оптимальность	Критериальность, релевантность, точность

пропорции между эталонными значениями составляющих прироста величины собственного капитала интегрированной корпоративной структуры (корпорации) ΔCK_c и эталонной величиной запаса финансовой устойчивости корпорации РКП – $\Delta ЗФУ_c$. Величина запаса финансовой устойчивости корпорации определяется как разность между совокупной величиной собственного капитала и размером основного капитала корпорации.

Модель с идеальной точкой [8]. Использование модели с идеальной точкой основано на сравнении состояния объекта исследования с заданным эталоном путем установления разности**.** В соответствии с данной моделью признаки состояния объекта нормируются путем установления для каждого признака определенного расстояния от идеального или эталонного значения признака. На первом этапе построения модели формируется видение идеального (эталонного) состояния изучаемого признака объекта и, соответственно, вводится для каждого признака «идеальная» точка X_0.

Модель позволяет дать оценку степени близости состояния объекта исследования к «идеальному» состоянию в соответствии с выражением:

$$W_0 = \sum_{i=1}^{n} K_i \left| X_i - X_{0i} \right|^m , \qquad (1)$$

где K_i – весовые коэффициенты рассматриваемых признаков состояния объекта исследования; X_0 – координаты идеальной точки признака состояния объекта исследования.

Показатель степени m задается исследователем и, как правило, принимает значения на уровне 1 или 2.

Синтез проводится по n признакам состояния объекта исследования. Предпочтительными являются минимальные значения W, так как, если идеальная точка признака состояния объекта исследования является наилучшей, то необходимо наличие минимального расстояния от данной точки.

Необходимо учитывать, что выбор идеальной точки признака состояния объекта исследования – это сложный процесс, требующий использования заранее систематизированной информации. Поэтому необходимо знать и уметь использовать наиболее эффективные подходы к выбору идеальной точки.

Для использования модели с идеальной точкой значения всех координат экономических признаков состояния объекта исследования должны обладать свойством аддитивности, чтобы исследователь мог провести суммирование всех значений величин в формуле. Допустимым решением в этом случае будет использование балльных оценок. Другой способ, получивший распространение в современной практике, состоит в нормировании рассматриваемых признаков состояния объекта исследования. В этом случае фактические уровни делятся на эталонные (нормативные), представляющие собой координаты идеальной точки.

Модель с нормированными уровнями признаков [8]. Применение моделей с относительными признаками позволяет в одной модели объединять признаки состояния объекта исследования с неоднородной размерностью. В этом случае нормированная модель формализуется в соответствии с выражением:

$$Y_0 = \sum_{i=1}^{n} K_i \left(\frac{X_i}{X_{oi}} \right) = \sum_{i=1}^{n} K_i Z_i , \qquad (2)$$

где Z_i – параметрические индексы; все обозначения выражения (2) соответствуют обозначениям, принятым в выражении (1).

Представленная модель на практике получила распространение для оценки качества и конкурентоспособности продукции. При расчете индексов качества X_{0i} – нормативные значения, установленные стандартами и техническими условиями уровни выраженности свойств товара.

В основном, модель (2) используется при системном анализе объективных (производственных и эксплуатационных) свойств товара, в числе которых: эксплуатационные расходы, производительность, вес, надежность и др.

При оценке финансовой устойчивости интегрированной корпоративной структуры ИКС X_{0i} – параметры сравниваемого состояния, которые могут соотноситься с лучшими примерами (эталонами) или устанавливаться директивно решением правительства.

Эталонная универсальная нормированная модель прибыльности (убыточности) выпуска продукции [15]. Данная модель представляет собой аналитическое (графическое) задание функций соответствия взаимных отношений между основными экономическими параметрами товара, при соблюдении которых достигается целевой уровень (эталон) прибыльности или убыточности выпуска продукции.

Широко распространённой моделью, относящейся к эталонным нормированным моделям, является эталонная модель соответствий отношений П/К31 условно-постоянных и переменных затрат и относительный цены Ц/З1 товара, при достижении которых обеспечивается эталонный уровень прибыльности (убыточности) в долях (или процентах) к себестоимости (рентабельности продукции).

Обобщим результаты рассмотрения методических подходов к построению эталонной нормированной модели, которая может быть использована для планирования и контроля сбалансированности, пропорциональности и эффективности финансово-экономических процессов ИКС РКП. Для этого выделим достоинства и недостатки методических подходов к построению эталонной нормированной модели, результаты представим в табл. 3.

Таким образом, готовое методическое решение построения эталонной нормированной модели финансовой устойчивости ИКС РКП, учитывающего отраслевую специфику финансирования деятельности предприятий РКП, методологические принципы планирования и контроля финансово-экономических процессов ИКС РКП, на данный момент времени еще не сформировано. Поэтому необходимо проведение дополнительных исследований для решения данной задачи, что может являться предметом дальнейших публикаций авторов.

Заключение

Протекающие в настоящее время процессы реструктуризации ракетно-космической промышленности, сопровождаемые формированием интегрированных корпоративных структур, и необходимость увеличения доли внебюджетных проектов в структуре выручки при сохранении особой значимости государственного финансирования исследований и разработок предъявляют новые требования к системам корпоративного управления предприятий РКП. Особую практическую значимость приобретают такие инструменты корпоративного планирования и контроля, которые бы позволяли нормировать ключевые показатели финансово-экономических процессов, определять границы допустимых изменений показателей.

Таблица 3

Характеристика методических подходов
к построению эталонной нормированной модели

Методический подход	Достоинства	Недостатки
Модель с идеальной точкой [8]	Нормирование (фиксирование) границ изменения признаков (интервалов) в абсолютных величинах (к эталону)	Не позволяет определять идеальную точку состояния объекта, характеризуемую признаками с неоднородной размерностью.
Модель с нормированными уровнями признаков [8]	Нормирование (фиксирование) границ изменения признаков состояния объекта путем установления относительных значений (отношения к эталону)	Не позволяет определять идеальную точку состояния объекта на основе нормирования соотношений эталонных значений признаков состояния объекта исследования
Эталонная нормированная модель прибыльности (убыточности) выпуска продукции [15]	Нормирование с использованием неоднородных признаков состояния объекта исследования	Не используются в качестве рассматриваемых признаков признаки (факторы) финансовой устойчивости корпорации (ИКС)

В исследовании определены теоретические и методические основы построения эталонной нормированной модели финансовой устойчивости интегрированной корпоративной структуры ракетно-космической промышленности. Научной основой построения моделей такого типа выступили результаты исследования и уточнения сущности финансовой устойчивости ИКС, обоснованные принципы планирования и контроля финансово-экономических процессов ИКС, а также предложенная систематизация факторов финансовой устойчивости ИКС РКП. Модели такого типа могут быть использованы при планировании и контроле сбалансированности, пропорциональности и эффективности финансово-экономических процессов интегрированной корпоративной структуры ракетно-космической промышленности, при принятии различных управленческих решений, в том числе по выбору инвестиционных проектов, привлечению финансирования для проведения исследований и разработок и других решений.

Библиографический список

1. Диверсификация ОПК: как побеждать на гражданских рынках / Доклад экспертного совета Председателя коллегии Военно-промышленной комиссии РФ. Подготовлен для V Международного форума технологического развития «Технопром». Новосибирск, 2017.

2. Бирюкова Д.Р., Гахрыманова Н. Космическая политика как один из механизмов обеспечения стратегических интересов России // Постсоветские исследования. 2018. Т. 1, № 7. С. 679-687.

3. Бауэр В.П., Ковков Дж.В., Московский А.М., Сенчагов В.К. Состояние и механизмы развития ракетно-космической промышленности России. М.: Институт экономики РАН, 2012. 53 с.

4. Ерыгин Ю.А., Цветцых А.В. Инструменты стратегического планирования инновационного развития предприятий ОПК: монография. СибГАУ, 2009.

5. Окатьев Н.А. Стратегические подходы к развитию ракетно-космической промышленности РФ в условиях нестабильности мировой экономики: автореф. дис. ... д-ра экон- наук: 08.00.05: 01.10.2013. М., 2013. 44 с.

6. Ромашов А.В., Баранов В.В. Стратегии развития научно-производственных предприятий аэрокосмического комплекса. Инновационный путь. М.: Альбина Паблишерз, 2009. 144 с.

7. Славянов А.С., Хрусталев Е.Ю. Риски и приоритеты стратегии развития отечественной ракетно-космической промышленности // Научный журнал КубГАУ. 2017. № 129 (05). С. 1–15.

8. Сравнение с эталоном, модель с идеальной точкой, модель с нормированными уровнями факторов [Электронный ресурс]. URL: https://studme.org/63601/marketing/sravnenie_etalonom/ (дата обращения: 09.04.2019).

9. Стратегическое развитие Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» на период до 2025 и на перспективу до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: https://www.roscosmos.ru/media/files/docs/2017/dokladstrategia.pdf/ (дата обращения: 08.04.2019).

10. Координационный научно-технический совет (КНТС) по программам научно-прикладных исследований (НПИ) и экспериментов на пилотируемых космических комплексах [Электронный ресурс]. URL: http://knts.tsniimash.ru/ (дата обращения: 08.04.2019).

11. Карпов А.С. Ракетно-космическая промышленность Российской Федерации: современное состояние и перспективы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2008. № 12 (33). С. 44–48.

12. Ливчин С.В., Цветцых А.В. Интегрированная корпоративная структура оборонно-промышленного комплекса: понятие и классификация // Менеджмент социальных и экономических систем. 2017. Т. 4, № 4 (8). С. 5–10.

13. Титов О.А., Цветцых А.В., Данильченко Ю.В. Модель проектирования вертикально-интегрированной корпоративной структуры оборонно-промышленного комплекса // Менеджмент социальных и экономических систем. 2017. Т. 4, № 4 (8). С. 18–25.

14. Цветцых А.В., Ерыгин Ю.В., Ливчин С.В. Креативное инновационное развитие предприятий оборонно-промышленного комплекса России: необходимость и сущность // Менеджмент социальных и экономических систем. 2017. Т. 3, № 3 (7). С. 34–44.

15. Энциклопедия по экономике [Электронный ресурс]. URL: https://economy-ru.info/ (дата обращения: 08.04.2019).

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 342

О. Н. Замотаева
Саранский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, Саранск, e-mail: zamot.78@mail.ru

ОБСТОЯТЕЛЬСТВА, СМЯГЧАЮЩИЕ НАЛОГОВУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, КАК ОСНОВА РЕАЛИЗАЦИИ ЭТИЧЕСКОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СОВРЕМЕННОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Ключевые слова: Налоговый Кодекс РФ, смягчающие обстоятельства, ответственность, судебная практика, налоговая санкция, нормативно-правовая природа.

Данная статья рассматривает значение законодательной нормы об учете смягчающих обстоятельств при применении санкций за нарушение налогового законодательства. Проводится обобщение оснований, по которым в соответствии с п. 1 п.п. 3 ст. 112 Налогового кодекса РФ, судом или налоговым органом обстоятельства признаются существенными для снижения размеров штрафных санкций.

Определяется значение подзаконных нормативно-правовых актов, а так же решений Конституционного суда Российской Федерации, толкований Пленума Верховного Суда и Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, дополняющих практику применения смягчения налоговой санкции и формирования методологии изучаемого вопроса.

Анализ материалов судебной практики позволяет говорить об отсутствии единообразия в принятии решений по ст. 112 Налогового кодекса.

Выделяются общие основания, при смягчении налогового наказания: совершение правонарушения впервые; отсутствие умысла; признание вины; сложное финансовое положение субъекта; наличие статуса градообразующего предприятия; социально значимая деятельность субъекта; невозможность определения соразмерности вреда для бюджета; ошибки при заполнении соответствующих документов и декларации; действие правового принципа индивидуализации наказания при вынесении решения.

Научная новизна данной статьи состоит в том, что рассматриваемые налоговые правоотношения изучаются во взаимосвязи с ценностно-правовыми конструкциями, имеющими положительное значение для развития законодательства Российской Федерации.

O. N. Zamotaeva
State Law Department Saransk Cooperative Institute (branch) Russian University of Cooperation, Saransk, e-mail: zamot.78@mail.ru

CIRCUMSTANCES, MITIGATING TAX LIABILITY AS THE BASIS FOR THE IMPLEMENTATION OF THE ETHICAL COMPONENT OF MODERN LEGISLATION

Keywords: Tax Code of the Russian Federation, mitigating circumstances, responsibility, judicial practice, tax sanction, regulatory nature.

This article examines the significance of the legal norm on taking into account mitigating circumstances when applying sanctions for violating tax laws. The generalization of the grounds on which, in accordance with Art. 112 (1.3) of the Tax Code of the Russian Federation, the court or the tax authority circumstances are deemed essential to reduce the size of penalties.

It determines the importance of subordinate regulatory acts, as well as decisions of the Constitutional Court of the Russian Federation, interpretations of the Plenum of the Supreme Court and the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation, which complement the practice of easing tax sanctions and forming the methodology of the issue under consideration.

The analysis of materials of judicial practice allows to speak about the lack of uniformity in decision making under Art. 112 of the Tax Code of the Russian Federation.

There are general grounds for mitigating tax penalties: committing an offense for the first time; lack of intent; admission of guilt; the difficult financial situation of the subject; the status of the town-forming enterprise; socially significant activities of the subject; the inability to determine the proportionality of harm to the budget; errors when filling in the relevant documents and the declaration; the operation of the legal principle of the individualization of punishment when deciding.

The scientific novelty of this article is that the tax relations under consideration are studied in conjunction with the value-legal constructions that have a positive significance for the development of the legislation of the Russian Federation.

Вопросы становления и развития института налоговой ответственности имеют весьма распространенную практику. Множество дискуссий складывается вокруг развития способов урегулирования налоговых конфликтов. Однако, судебная статистика свидетельствует об увеличении числа конфликтных ситуаций, в основе которых лежит налоговый спор.

Цель – рассмотреть практику применения обстоятельств, смягчающих налоговую ответственность в ее взаимосвязи с ценностно-нормативной составляющей современного законодательства.

Материал и методы исследования: материалами исследования послужили налоговое законодательство Российской Федерации, работы отечественных исследователей в области налогового права, юридической практики и этики. Основными методами работы стали метод анализа, обобщения, метод юридического толкования.

Налоговое законодательство в реализации принципов гуманности и соразмерности применения наказания предполагает возможность влияния ряда обстоятельств, смягчающих ответственность по санкциям за нарушения налогового законодательства при судебном и приказном рассмотрении споров.

Ст. 112 Налогового кодекса РФ делает эту норму открытой в соответствии с подпунктом 3 п. 1.

Обстоятельствами, смягчающими ответственность за совершение налогового правонарушения, признаются:

1) совершение правонарушения вследствие стечения тяжелых личных или семейных обстоятельств;

2) совершение правонарушения под влиянием угрозы или принуждения либо в силу материальной, служебной или иной зависимости;

2.1) тяжелое материальное положение физического лица, привлекаемого к ответственности за совершение налогового правонарушения;

3) иные обстоятельства, которые судом или налоговым органом, рассматривающим дело, могут быть признаны смягчающими ответственность.

Функционирование ряда подзаконных нормативно-правовых актов существенно дополняет практику применения смягчения налоговой санкции.

1. НК позволяет уменьшить штрафные налоговые санкции не меньше чем вполовину при наличии хотя бы одного смягчающего условия (п. 3 ст. 114 НК РФ). При этом Минфин РФ разъясняет, что уменьшению подлежит даже минимальный штраф (письмо от 30.01.2012 №03-02-08/7). В результате налоговая служба, в большинстве случаев, снижает размер штрафных санкций ровно в 2 раза, но судебная практика свидетельствует об уменьшении наказания в десятки или даже сотни раз, что соответствует положениям постановления Пленумов ВС РФ №41 и ВАС РФ №9 от 11.06.1999.

2. Учет смягчающих обстоятельств не влияет на пени, поэтому их размер рассматриваемым способом уменьшить не получится. «По смыслу статьи 57 Конституции Российской Федерации налоговое обязательство состоит в обязанности налогоплательщика уплатить определенный налог, установленный законом. Неуплата налога в срок должна быть компенсирована погашением задолженности по налоговому обязательству, полным возмещением ущерба, понесенного государством в результате несвоевременного внесения налога. Поэтому к сумме собственно не внесенного в срок налога (недоимки) законодатель вправе добавить дополнительный платеж – пеню как компенсацию потерь государственной казны в результате недополучения налоговых сумм в срок в случае задержки уплаты налога. Бесспорный порядок взыскания этих платежей с налогоплательщика – юридического лица вытекает из обязательного и принудительного характера налога в силу закона.» [см. 2].

3. Положения ст. 112 НК РФ о перечне обстоятельств, наличие которых способствует снижению штрафных санкций, не являются императивными. Это означает, что список причин, смягчающих налоговое наказание, может быть расширен (информационное письмо Президиума ВАС РФ от 17.03.2003 №71).

Анализ материалов судебной практики позволяет говорить об отсутствии единообразия в принятии решений по ст. 112 Налогового кодекса В наиболее общем виде все основания, при смягчении налогового наказания, можно подразделить на следующие виды:

● совершение правонарушения впервые;
● отсутствие умысла;
● признание вины;
● сложное финансовое положение субъекта;
● наличие статуса градообразующего предприятия;
● социально значимая деятельность субъекта;
● невозможность определения соразмерности вреда для бюджета
● технические ошибки при заполнении соответствующих документов и декларации
● действие правового принципа индивидуализации наказания при вынесении решения.

В существующей практики реализации налогового законодательства, специалисты налоговой службы при проведении проверки должны самостоятельно выявить наличие уменьшающих ответственность условий. Однако, специалисты рекомендуют изложить письменно в ходатайстве все возможные факторы, способные повлиять на смягчение налоговых санкций, которое следует направить в налоговую службу в течение месяца со дня получения документации о проверке (п. 6 ст. 100, п. 5 ст. 101.4 НК РФ).

Открытая форма существования нормы дает основания для проявления ее ценностно-нормативной природы и реализации принципа ответственности. Ибо здесь речь идет об ответственности иного рода, которая проявляется не в конкретном определении санкций, установленных нормативно-правовым актом, а в качественном, количественном и содержательном анализе ситуации и ее связи с практической действительностью. Применительно к этической сущности п. 1 п.п. 3 ст. 112 НК РФ отметим, что здесь уместно привести указанное Гансом Йонасом в работе «Принцип ответственности» значение суда, как инструмента для существования незримой цели (идеи права) [3; 116].

Безусловно, при принятии решения с учетом смягчающих обстоятельств в вопросах применения санкций по нарушениям налогового законодательства суды и налоговые органы исходят из большого спектра возможных ситуаций. Итог этих решений зависит от определения правовых последствий и напрямую связан с сложившейся законодательной практикой. В этом смысле огромное юридическое значение имеют уже существующие судебные решения по аналогичным ситуациям. Подробное влияние судебного прецедента и сложившейся судебной практики, а также отличие данных категорий в контексте практической реализации разного рода правоотношений подробно рассмотрены Ф.Ш. Ямбушевым [см. 5]. В данной статье особое значение имеет использование и наделение этической составляющей категории «позитивное правотворчество». «Позитивное правотворчество связано с принятием судебного решения по аналогии закона или на основании оценочных понятий права, содержание которых не регламентируется в источниках права. Во всех указанных случаях судья создает новую норму права, фактически убедительный прецедент для данного органа» [5; 127]. Учитывая то, что в России право не является прецедентным, в анализе применения норм ст. 112 НК РФ можно говорить лишь об опыте судебного решения и его значении для становления правового сознания субъектов налогового взаимодействия.

Рассмотрение предмета исследования напрямую подводит нас к выводу об особом значение решений Конституционного суда Российской Федерации, а также толкований Пленума Верховного Суда и Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации не в виде прецедентных нормативно-правовых актов, а в виде актов, обеспечивающей единую природу понимания возможных действий по смягчению наказания и нормативное сопровождение смежных правоотношений.

Обуславливая этическую сущность смягчающих обстоятельств в налоговом праве, мы опираемся на распространение положительных социально-правовых концептов, которыми являются возможность учета различных обстоятельства, учитываемых при вынесении решений о привлечении

к налоговой ответственности. Все эти показатели указываются рядом исследователей как предпосылки развития и становления идей «хорошего общества», которые приобретают широкую популярность в последнее время [см. 4]. Этико-правовые показатели «хорошего общества» характеризуются: отсутствием давления со стороны общественных институтов, существованием диспозитивных методов реализации норм права.

Выводы

Анализируя обстоятельства, смягчающие налоговую ответственность, отметим, что существование широкого спектра ситуаций и обширной практики в данных правоотношениях с одной стороны не обеспечивает единообразие правовых норм, с другой, имеет большое значение для формирование положительного вектора развития функций права и правового сознания, опирающегося на принципы ответственности.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 08.05.2019).

2. Постановление Конституционного суда РФ от 17.12.1996 № 20-П [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12790/ (дата обращения: 08.05.2019).

3. Йонас Г. Принцип ответственности. Опыт этики для технологической цивилизации: пер. с нем.; предисловие, примечания И.И. Маханькова. М.: Айрис-пресс, 2004. 480 с.

4. Коваль Е.А. Нормативные основания «Хорошего общества»: монография; Средне-Волжский институт (филиал) ВГУЮ (РПА Минюста России). Саранск: ЮрЭксПрактик, 2016. 128 с.

5. Ямбушев Ф.Ш., Юридическая природа судебного прецедента в правовой системе России; Саран.кооп. ин-т РУК. Саранск: Типография ООО «Мордовия-Экспо», 2010. 156 с.

УДК 338.12

Р. А. Карданов
ФГБОУ ВПО «Государственный морской университет им. Адмирала Ф.Ф. Ушакова»

НЕНАДЛЕЖАЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ ДОЛЖНОСТНЫХ ОБЯЗАННОСТЕЙ КАК ОСНОВАНИЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ РАБОТНИКА К ДИСЦИПЛИНАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Ключевые слова: дисциплинарное взыскание, дисциплинарная ответственность, ненадлежащее исполнение трудовых обязанностей, работник, работодатель.

Статья 21 Трудового кодекса РФ устанавливает обязанность работника добросовестно исполнять свои трудовые обязанности, возложенные на него трудовым договором. Пунк 5 ст. 81 ТК РФ предусматривает возможность расторжения трудового договора по инициативе работодателя за неоднократное неисполнение работником без уважительных причин трудовых обязанностей, если он имеет дисциплинарное взыскание.

Вместе с тем, как показывает практика, при расторжении трудового договора по вышеуказанному основанию, а также при наложении дисциплинарного взыскания за неисполнение либо ненадлежащее исполнение обязанностей, работодателем допускаются ошибки, которые приводят к отмене приказа о наложении дисциплинарного взыскания. Одной из главных ошибок является привлечение работника к дисциплинарной ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение обязанностей, которые не возложены на него трудовым договором.

Цель данного исследования – выявление основных проблем привлечения к дисциплинарной ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение работником обязанностей, которые не возложены на него трудовым договором, а также предложение идей по совершенствованию законодательства для разрешения данных проблем.

Метод и материалы исследования – изучение и анализ законодательства РФ и судебной практики по данной категории споров.

R. A. Kardanov
State Maritime University. Admiral F.F. Ushakova

IMPLEMENTATION OF PERFORMANCE RESPONSIBILITIES AS THE BASIS FOR ATTRACTING THE WORKER TO DISCIPLINARY RESPONSIBILITY

Keywords: disciplinary action, disciplinary responsibility, improper performance of labor duties, employee, employer.

Article 21 of the Labor Code of the Russian Federation establishes the obligation of an employee to faithfully fulfill his labor duties assigned to him by an employment contract. Clause 5, Article 81 of the Labor Code of the Russian Federation provides for the possibility of termination of an employment contract at the initiative of the employer for repeated non-performance by an employee of work obligations without good reason, if he has a disciplinary action.

At the same time, as practice shows, when terminating an employment contract for the above grounds, as well as when imposing a disciplinary sanction for failure to perform or improper performance of duties, the employer makes mistakes that lead to the cancellation of the order imposing a disciplinary sanction. One of the main mistakes is to bring the employee to disciplinary responsibility for the failure to perform or improper performance of duties that are not assigned to him by the employment contract.

The purpose of this study is to identify the main problems of disciplinary liability for non-performance or improper performance of duties by an employee that are not assigned to him by an employment contract, as well as proposing ideas for improving legislation to resolve these problems.

The method and materials of the study – the study and analysis of the legislation of the Russian Federation and judicial practice in this category of disputes.

Статья 21 ТК РФ предусматривает обязанность работника добросовестно исполнять возложенные на него трудовые обязанности. Данные трудовые обязанности закрепляются трудовым договором, должностным регламентом, иным документом. Статья 60 ТК РФ запрещает работодателю требовать от работника выполнения работы, не обусловленной трудовым договором, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Кодексом и иными федеральными законами. Нарушение данного требования противоречит и основной

обязанности работодателя, установленной статьей 22 ТК РФ, согласно которой работодатель обязан предоставлять работникам работу, обусловленную трудовым договором.

Вместе с тем, на практике часто возникают ситуации, когда работодатель обязывает работника исполнять трудовые обязанности, не предусмотренные трудовым договором, должностным регламентом либо иным документом. Так, работодатель К. требовал от специалиста по исследованию рынка С., в чьи должностные обязанности входит исследование цен конкурентов, анализ и отправление отчетов в центральный офис, заниматься погрузочно – разгрузочными работами, которые в его трудовые обязанности не входят[1]. Данные действия работодателя являются незаконными, поскольку в соответствии с вышеперечисленными статьями ТК РФ работодатель не в праве требовать от работника выполнение трудовых обязанностей, не обусловленных трудовым договором. Вместе с тем, законом устанавливаются случаи, когда работодателем допускается требовать от работника выполнять трудовые обязанности, не обусловленные трудовым договором. Данные случаи можно поделить на 2 группы:

1. Без письменного согласия работника (к таким случаям относятся:

1) катастрофа природного или техногенного характера, производственная авария, несчастный случай на производстве, пожар, наводнение, голод землетрясение, эпидемия или эпизоотия и в любые исключительные случаи, ставящие под угрозу жизнь или нормальные жизненные условия всего населения или его части (ст. 72.2 ТК РФ);

2) простой (временная приостановка работы по причинам экономического, технологического, технического или организационного характера), необходимость предотвращения уничтожения или порчи имущества либо замещения временно отсутствующего работника, если простой или необходимость предотвращения уничтожения или порчи имущества либо замещения временно отсутствующего работника вызваны чрезвычайными обстоятельствами (ст. 72.2 ТК РФ);

3) перемещение работника у того же работодателя на другое рабочее место, в другое структурное подразделение, расположенное в той же местности, поручение ему работы на другом механизме или агрегате, если это не влечет за собой изменения определенных сторонами условий трудового договора (ст. 72.1 ТК РФ));

2. С письменным согласием работника (к таким случаям относятся:

1) перевод работника на другую работу у того же работодателя на срок до одного года (ст. 72.2 ТК РФ);

2) замещение временно отсутствующего работника (ст. 72.2 ТК РФ);

3) перевод на работу требующую более низкой квалификации (ст. 72.2 ТК РФ);

4) перевод работника на другую работу в соответствии с медицинским заключением (ст. 73 ТК РФ)).

Вместе с тем, в должностных инструкциях, должностных регламентах, иных документах, определяющих круг должностных обязанностей работника, можно встретить фразы следующего содержания «Выполнять иные поручения руководителя» или «Выполнять разовые поручения руководителя». Данная формулировка часто становится основным средством воздействия работодателя на работника при требовании от работника выполнения обязанностей, не возложенных на него трудовым договором, а также основным средством защиты в случае возникновения трудовых споров. Конечно, в трудовом договоре, должностном регламенте, должностной инструкции трудно предусмотреть все должностные обязанности, поэтому вышеуказанные формулировки не противоречат трудовому законодательству РФ. Однако, в соответствии со ст. 37 Конституции РФ, ст. 2 ТК РФ гарантируется свобода труда, включая право на труд, который каждый свободно выбирает или на который свободно соглашается, право распоряжаться своими способностями к труду, выбирать профессию и род деятельности. Таким образом работодатель не вправе ссылаться на данные формулировки при требовании от работника выполнение обязанностей, не возложенных

[1] [Электронный ресурс] https://www.yurist-online.net/question/10954 (дата обращения:04.12.2018).

на него трудовым договором, а также в случае возникновения трудовых споров.

Вместе с тем, позиция судов по данной категории дел неоднозначная.

Так, гражданин С. обратился в суд с оспариванием приказа работодателя об объявлении выговора. Согласно обстоятельствам дела, приказом директора по снабжению с целью надлежащего контроля за соблюдением условий хранения материальных ценностей на складах структурных подразделений, на С. возложена обязанность провести проверку условий хранения ТМЦ, оборудования в период с ДД.ММ.ГГ по ДД.ММ.ГГ на структурных подразделениях и по результатам проверки каждого СП представлять директору ДМТС отчет в письменной форме в последний день проверки структурного подразделения. Не согласившись с данным приказом С. обратился со служебной запиской на имя директора по снабжению филиала предприятия в которой указал, что поручение работы по приказу от ДД.ММ.ГГ является работой, не предусмотренной его должностной инструкцией и трудовыми обязанностями; ему не предоставлена работа согласно должностным обязанностям и трудовому договору. Приказом от ДД.ММ.ГГ гр. С. объявлен выговор за неисполнение трудовых обязанностей, возложенных на него приказом от ДД.ММ.ГГ.

Не согласившись с данным приказом, С. обратился в суд с заявлением об отмене приказа о наложении дисциплинарного взыскания. Воркутинский городской суд отказал гр. С. В удовлетворении требований, указав, что согласно п. 2.1.2 должностной инструкции работник обязан выполнять распоряжения непосредственных руководителей, не предусмотренные должностной инструкцией, но относящихся к задачам и направлениям деятельности. Верховный суд Республики Коми не согласился с выводами Воркутинского городского суда, указав, что ссылка на вышеуказанный пункт должностной инструкции не может быть принята во внимание, поскольку возложение на работника обязанностей по всем видам деятельности ДМТС, не связанных с трудовой функцией, определенной заключенным трудовым договором, нарушает принцип определенности выполняемой работником трудовой функции[2].

Однако в судебной практике существует и другой, прямо противоположный подход. Так Краснодарский краевой суд отказал гражданину Л. В удовлетворении апелляционной жалобы по делу об оспаривании наложения дисциплинарного взыскания, указав, что иные поручения должны быть связаны только с профессиональной деятельностью ветсанэксперта, приняты быть не могут, т. к. противоречат п. 2.9 должностной инструкции, согласно которому ветсанэксперт подразделения выполняет иные поручения начальника подразделения[3].

Как показывает судебная практика, наложение дисциплинарного взыскания за невыполнение таких «разовых» или «иных» поручений руководителя при рассмотрении трудовых споров признается незаконным. Так Решением Бутырского районного суда г. Москвы от 07 сентября 2012 года, которое определением определением СК по гражданским делам Московского городского суда от 12 ноября 2012 г. № 11-26869 пришла к выводу о незаконности применения дисциплинарного взыскания за невыполнение «других поручений руководителя аппарата, определяемых служебной необходимостью»[4].

Вместе с тем, в судебной практике встречается и противоположная позиция по данному вопросу. Так, Липецкий областной суд не согласился с выводами Левобережного районного суда г. Липецка о том, что в действиях гр. В. отсутствует состав дисциплинарного проступка, указав, что в соответствии с должностным регламентом гр. В. обязан выполнять другие поручения начальника и заместителя начальника, невыполнение которых и вменялись ему в его вину[5].

Анализ судебной практики позволяет сделать вывод, что неоднозначность

[2] Определение Верховного суда Республики Коми от 14.06.2012 № 33-2195АП/2012.

[3] Апелляционное определение СК по гражданским делам Краснодарского краевого суда от 03 июля 2012 г. по делу №33-12106/12.

[4] Определение СК по гражданским делам Московского городского суда от 12 ноября 2012 г. №11-26869.

[5] Апелляционное определение СК по гражданским делам Липецкого областного суда от 10.09.2012 по делу № 33-2170/2012.

судебной практики вызвана отсутствием легального закрепления выполнения «иных» или «разовых» поручений руководителя. В связи с этим, для устранения пробелов в законодательстве и во избежании принятия неправомерных судебных решений, считаю необходимым внести соответствующие изменения в Трудовой кодекс РФ, а именно законодательно, путем введения части 2 статьи 60 Трудового кодекса РФ закрепить выполнение «разовых», «иных» поручений руководителя, изложив в следующей редакции: «Работодатель вправе требовать от работника выполнение иных поручений, не закрепленных в трудовом договоре (должностном регламенте, должностной инструкции), которые не выходят за рамки возложенных на работника должностных обязанностей».

Кроме того, как показывает судебная практика, одной из ошибок работодателя при возложении на работника должностных обязанностей, не предусмотренных трудовым договором, является восприятие в качестве согласия молчание работника либо фактическое приступление к выполнению возложенных обязанностей. Так, гр. С. Обратилась в суд с заявлением об отмене приказа о возложении генеральным директором Общества должностных обязанностей генерального директора путем совмещения, поскольку письменного согласия на выполнение данных обязанностей она не давала. Генеральный директор С. против удовлетворения заявления возражал, указывая, что истица фактически одобрила его приказ, приступив к выполнению возложенных на нее обязанностей. Однако судья с данными выводами ответчика не согласился, указав, что приступление к выполнению обязанностей не свидетельствует о наличии согласия работника с действиями работодателя, так как исполнение обязанностей в этой ситуации со стороны истицы могло быть продиктовано необходимостью исполнения изданного приказа с целью соблюдения трудовой дисциплины[6].

Таким образом, во избежании данной ошибки при привлечении работника к дисциплинарной ответственности, считаю необходимым дополнить ч. 1 ст. 72.2 ТК РФ следующими изменениями: «Молчание работника, либо фактическое приступление работника к исполнению возложенных на него дополнительных обязанностей без письменного согласия, не является согласием работника на выполнение дополнительных обязанностей и не допускается».

На основании вышеизложенного я пришел к следующим выводам:

1) возложение работодателем на работника обязанностей, не обусловленных трудовым договором, а также привлечение работника к дисциплинарной ответственности за невыполнение (ненадлежащее выполнение) таких обязанностей, не допускается, поскольку противоречит ст. 37 Конституции РФ, ст. 22, 60 ТК РФ;

2) формулировка «выполнять иные (другие, разовые) поручения руководителя» не противоречит трудовому законодательству РФ, однако такие поручения не должны выходить за рамки трудовой функции работника;

3) судебная практика по вопросу привлечения к дисциплинарной ответственности работника за невыполнение таких поручений весьма неоднозначная. Согласно первому подходу, работодатель не вправе требовать от работника выполнять поручения, которые не обусловлены его трудовой функцией, а следовательно привлечение к ответственности за невыполнение (ненадлежащее выполнение) таких поручений является незаконным. Согласно второму подходу, неисполнение иных поручений, независимо от того, связаны ли они с трудовой функцией работника или нет, является основанием для привлечения к дисциплинарной ответственности;

4) неоднозначность судебной практики вызвана отсутствием легального закрепления выполнения «иных» или «разовых» поручений руководителя. В связи с этим, для устранения пробелов в законодательстве и во избежании принятия неправомерных судебных решений, необходимо внести соответствующие изменения в Трудовой кодекс РФ, а именно законодательно, путем введения части 2 статьи 60 Трудового кодекса РФ закрепить выполнение «разовых», «иных» поручений руководителя, изложив

[6] Решение Ливенского районного суда Орловской области по делу № 1/2-924/2015 М-799/2015 от 24.06.2015.

в следующей редакции: «Работодатель вправе требовать от работника выполнение иных поручений, не закрепленных в трудовом договоре (должностном регламенте, должностной инструкции), которые не выходят за рамки возложенных на работника должностных обязанностей»;

5) другой проблемой по данной категории дел является восприятие в качестве согласия молчание работника либо фактическое приступление к выполнению возложенных обязанностей. Для решения данной проблемы считаю необходимым дополнить ч. 1 ст. 72.2 ТК РФ следующими изменениями: «Молчание работника, либо фактическое приступление работника к исполнению возложенных на него дополнительных обязанностей без письменного согласия, не является согласием работника на выполнение дополнительных обязанностей и не допускается».

Библиографический список

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // СПС Консультант Плюс (дата обращения 04.12.2018).

2. Трудовой кодекс РФ (принят Государственной Думой 21.12.2001, одобрен Советом Федерации 26.12.2001 года) // СПС Консультант Плюс (дата обращения 04.12.2018).

3. Определение Верховного суда Республики Коми от 14.06.2012 № 33-2195АП/2012 [Электронный ресурс]. URL: http://sudrf.kodeks.ru/rospravo/document/459530489 (дата обращения 04.12.2018)\

4. Апелляционное определение СК по гражданским делам Краснодарского краевого суда от 03 июля 2012 г. по делу № 33-12106/12 [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/100519933 (дата обращения 04.12.2018).

5. Апелляционное определение СК по гражданским делам Липецкого областного суда от 10.09.2012 по делу № 33-2170/2012 [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/100675078 (дата обращения 04.12.2018);

6. Определение СК по гражданским делам Московского городского суда от 12 ноября 2012 г. № 11-26869 [Электронный ресурс]. URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/57659034 (дата обращения 04.12.2018);

7. Решение Ливенского районного суда Орловской области по делу № 1/2-924/2015 М-799/2015 от 24.06.2015 [Электронный ресурс]. URL: https://sudact.ru/regular/doc/spsAgjstUu1b/ (дата обращения 04.12.2018).