ВЕСТНИК АЛТАЙСКОЙ АКАДЕМИИ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА

ISSN 1818-4057

№ 6 2020

Часть 1

Научный журнал

«Вестник Алтайской академии экономики и права»

ISSN 1818-4057

Журнал издается с 1997 года.

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

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 04 июня 2020 года

Распространение по свободной цене
Усл. печ. л. 22,25
Тираж 500 экз.
Формат 60×90 1/8

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ДОЛЯ РЫНКА – БАЗОВЫЙ ИНДИКАТОР МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Абашева О. Ю., Доронина С. А., Редников В. Л., Лопатина С. А., Пименова Н. Б. 5

СПОСОБЫ РАБОТЫ С ПРОПУЩЕННЫМИ ДАННЫМИ ДЛЯ ЗАДАЧ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА

Архипов В. А. 14

ФИЛОСОФСКИЙ, ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ И ИСТОРИКО-НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Дробышевская Л. Н., Козлова Е. Н. 19

РАСЧЕТ RWA ПРИ ПРОВЕДЕНИИ НАДЗОРНОГО СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ

Емельянова Э. С. 24

АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В БЮДЖЕТ СТРАН «БОЛЬШОЙ СЕМЕРКИ»

Еремина Е. С., Ковалева Е. И. 30

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ерочкина Н. В., Потапова Л. Н. 37

ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ)

Левченко Е. А., Лемак А. С. 42

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ: ОПЫТ ДЕШИФРОВКИ

Литвинова Н. П. 50

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЛИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ООО «РУСНАФТА»)

Николаев М. В., Крупецких И. Р. 57

О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКАХ НА РАННИХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА МАЛОГО БИЗНЕСА

Орлова Л. Н. 64

НАПРАВЛЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ СКЛАДСКОГО УЧЕТА НА ПОЛИГРАФИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Парикова И. В. 72

СОСТОЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Проскурина Н. В. 77

ТОП-ЛИСТ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МОЛОКА В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ, ЗОНА РИСКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ПРОИЗВОДСТВА

Рейн А. Д., Полянская Н. А., Шамина О. В. 84

СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЙ БИЗНЕС – УЧАСТНИК ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК (НА МАТЕРИАЛАХ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ)

Рощупкина В. В. 91

ОПЕРАТИВНЫЙ КОНТРОЛЛИНГ КАК МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГОМ

Самарина В. П., Рябчукова О. Ю. 96

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ В КРЕДИТНОМ ПОРТФЕЛЕ РОССИЙСКИХ БАНКОВ: ОЦЕНКА ИЗМЕНЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПОНЕНТ

Сурина И. В. *102*

ТИПОЛОГИЯ КНИЖНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТА КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА

Твердохлебова М. Д. *109*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

Ткаченко Д. В., Резникова О. С. *119*

ПРОЕКТИРОВАНИЕ АДАПТИВНОГО ИНТЕРФЕЙСА ИС ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Фомина Т. А., Новикова Г. М. *125*

НОРМАТИВНО-ОЦЕНОЧНАЯ МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АТОМНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Хворостянников С. С. *134*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕКТОРА ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ходаковская О. П., Молчанова В. А. *144*

ОПТИМИЗАЦИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ В РАМКАХ ЕЕ ЭВОЛЮЦИИ

Хромов Е. А. *152*

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Чечушкова О. Н. *158*

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ: О НАПРАВЛЕНИЯХ ИССЛЕДОВАНИЯ

Чжан Тяньхуэй *164*

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Ялунина Е. Н. *173*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 339.138

О. Ю. Абашева
ФГБОУ ВО «Ижевская ГСХА», Ижевск, e-mail: abasheva-o-ju@rambler.ru

С. А. Доронина
ФГБОУ ВО «Ижевская ГСХА», Ижевск, e-mail: dorx@yandex.ru

В. Л. Редников
ФГБОУ ВО «Ижевская ГСХА», .Ижевск, e-mail: vlredn@yandex.ru

С. А. Лопатина
ФГБОУ ВО «Ижевская ГСХА», Ижевск, e-mail: lopatina.sa@yandex.ru

Н. Б. Пименова
ФГБОУ ВО «Ижевская ГСХА», Ижевск, e-mail: n-pimenova@km.ru

ДОЛЯ РЫНКА – БАЗОВЫЙ ИНДИКАТОР МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ключевые слова: доля рынка, маркетинг, маркетинговая среда, конкурентоспособность, индекс конкурентоспособности, эффект, эффективность.

В статье рассматриваются возможности изменения относительной доли на рынке конкретного продукта как одной из основных целей маркетинговой стратегии организации, на основе анализа наиболее важных факторов, формирующих финансовые потоки и влияющих на возможность получения и размер прибыли организации. Определены основные преимущества роста рыночной доли, выявлены преимущества и проблемы развития организации на рынке строительных товаров из переработанной древесины, основные факторы, влияющие на изменение доли рынка организации в конкретных условиях региона. На основе анализа конкурентной среды рассчитан групповой индекс конкурентоспособности организации. Для успешной разработки и корректировки стратегии развития необходим систематический аудит маркетинговой деятельности или анализ текущего состояния маркетинговой среды и прогнозирование ее развития. В статье определен возможный экономический эффект для промышленного предприятия на основе целевого анализа экзогенных и эндогенных параметров развития организации, влияющих на экономическую эффективность деятельности, возможности роста доли рынка, формирования положительного имиджа организации и лояльности потребителей. Увеличение относительной доли рынка организации свидетельствует об умении организации предложить покупателям более высокую потребительскую ценность по сравнению с другими субъектами маркетинговой деятельности, в долгосрочной перспективе обеспечить желаемый уровень отдачи от инвестиций и темпы роста компании, а в краткосрочном периоде – существенно увеличить рост выручки от реализации. Уменьшение доли рынка организации является крайне негативным сигналом, так как означает укрепление позиций конкурента. Повышение эффективности маркетинговой деятельности в условиях конкретного регионального рынка возможно только при условии глубокой детализации элементов стратегии и тактики применительно к отдельным сегментам рынка.

O. Y. Abasheva
Izhevsk state agricultural Academy, Izhevsk, e-mail: abasheva-o-ju@rambler.ru

S. A. Doronina
Izhevsk state agricultural Academy, Izhevsk, e-mail: dorx@yandex.ru

V. L. Rednikov
Izhevsk state agricultural Academy, .Izhevsk, e-mail: vlredn@yandex.ru

S. A. Lopatina
Izhevsk state agricultural Academy, Izhevsk, e-mail: lopatina.sa@yandex.ru

N. B. Pimenova
Izhevsk state agricultural Academy, Izhevsk, e-mail: n-pimenova@km.ru

MARKET SHARE IS A BASIC INDICATOR OF AN ORGANIZATION'S MARKETING STRATEGY

Keywords: market share, marketing, marketing environment, competitiveness, competitiveness index, effect, efficiency.

The article considers the possibility of changing the relative market share of a particular product as one of the main goals of an organization's marketing strategy, based on the analysis of the most important factors that form financial flows and affect the ability to obtain and the size of the organization's profit. The main advantages of growth, market share, advantages and problems of development of the organization in the market of building products from recycled wood, the main factors influencing the change in the market share of the organization in the specific conditions of the region. Based on the analysis of the competitive environment, a group index of the organization's competitiveness is calculated. For successful development and adjustment of the development strategy, a systematic audit of marketing activities or analysis of the current state of the marketing environment and forecasting of its development is necessary. The article identifies possible economic benefits for industrial enterprises on the basis of target analysis of exogenous and endogenous parameters of the development of organizations that affect economic efficiency, growth opportunities, market share, creating a positive image of the organization and customer loyalty. The increase in the relative market share of the organization indicates the ability of the organization to offer customers a higher consumer value compared to other marketing entities, in the long term to ensure the desired level of return on investment and growth rates of the company, and in the short term – to significantly increase the growth of revenue from sales. A decrease in the organization's market share is an extremely negative signal, since it means strengthening the competitor's position. Improving the effectiveness of marketing activities in a specific regional market is possible only if the elements of strategy and tactics are thoroughly detailed in relation to individual market segments.

Введение

Финансовое положение и прибыль организации в значительной степени зависят от адекватной оценки маркетинговых перспектив и правильно определенных стратегических целевых ориентиров и показателей развития.

В современных реалиях регионального рынка строительных товаров, выражающихся в существенном росте конкуренции, актуальным является расширение доли рынка на основе оптимального, экономичного использования всех видов ресурсов, в том числе интеллектуальных и инвестиционных. Именно это и становится основной целью маркетинговой стратегии организации.

Для успешной реализации долгосрочных и тактических целей необходим целевой, систематический анализ наиболее важных стратегических факторов, формирующих финансовые потоки и влияющих на возможность получения и размер прибыли организации. Мировая практика, наряду с такими факторами как уровень качества продукта, капиталоемкость его производства и уровень производительности труда, серьезное внимание уделяет оценке и возможностям изменения относительной доли организации на рынке конкретного продукта.

Увеличение относительной доли рынка организации свидетельствует об умении организации предложить покупателям более высокую потребительскую ценность по сравнению с другими субъектами маркетинговой деятельности, в долгосрочной перспективе обеспечить желаемый уровень отдачи от инвестиций и темпы роста компании, а в краткосрочном периоде – существенно увеличить рост выручки от реализации. Уменьшение доли рынка организации является крайне негативным сигналом, так как означает укрепление позиций конкурента. Повышение эффективности маркетинговой деятельности в условиях конкретного регионального рынка возможно только при условии глубокой детализации элементов стратегии и тактики применительно к отдельным сегментам рынка.

Цель исследования

Охарактеризовать базовый индикатор маркетинговой стратегии организации и таким образом разработать мероприятия по увеличению доли рынка предприятия.

Материал и методы исследования

Объектом исследования выступило общество с ограниченной ответственно-

стью «Плитпрофит», малое предприятие г. Сарапула Удмуртской Республики.

В качестве методов исследования использовались наблюдение, анализ, технико-экономический анализ; технико-экономическое обоснование и системный анализ.

Результаты исследования и их обсуждение

Увеличение доли рынка в современных экономических условиях важно для каждого предприятия, так как с увеличением доли рынка увеличивается выручка предприятия, растёт прибыль.

Анализ финансовых показателей позволяет определить основные преимущества роста рыночной доли, а, следовательно, и увеличения финансовых потоков, и объема продаж, организации:

1. Экономия на масштабе производства ведет к снижению себестоимости единицы продукции, что при том же уровне цен позволяет увеличить прибыль и рентабельность.

2. Большая доля рынка позволяет более активно использовать ценовые рычаги.

3. Продуманное увеличение рыночной доли дает возможность компенсировать все дополнительные затраты.

Увеличить долю рынка возможно за счет использования различных инструментов коммуникативной политики. В современном мире реклама имеет практически не ограниченные возможности для распространения, она может быть размещена в средствах массовой информации (телевидение, газеты, журналы, радио и пр.), в сети интернет (наличие своего сайта), баннерная реклама и др.

Промышленному предприятию, занимающегося производством и реализовывающим продукцию оптовым покупателям применить рекламу в СМИ сложнее, можно попросту не найти своего потребителя, а средства, потраченные на рекламу не окупятся. Поэтому многие небольшие промышленные предприятия начинают переходить с оптовой торговли на розничную. В данном случае реклама приносит реальный доход в виде увеличения выручки, прибыли и доли рынка.

Для малых предприятий, производящих изделия из древесины (фанера, древесные плиты и др.) реализовывать продукцию можно не только оптом, но и в розницу. Население в последние годы в г. Сарапуле, Сарапульском районе, в других близлежащих городах и районах начало активно строить свои дома. И стоит отметить, что применение в строительстве натуральных древесных изделий с каждым годом растет. Люди начали уходить от искусственного оформления и стараются использовать натуральные древесные материалы, например, древесная плита идет на обшивку стен и полов в домах частного сектора, это же касается и фанеры.

На рынке строительных материалов из переработанной древесины в г. Сарапуле ООО «Плитпрофит» производит следующие виды продукции:

– фанера (лиственница);

– деревянные фанерованные панели и аналогичные слоистые материалы;

– древесные плиты из древесины и других одревесневших материалов.

За период 2016-2018 гг. производство фанеры колебалось в пределах 37-40%. Производство древесных плит в 2017 году увеличилось до 34%, в 2018 году произошло снижение до 27%. Снижение связано со снижением числа заказов. Производство деревянных фанерных плит и слоистых материалов в 2016 году сократилось до 27%, в 2018 году произошел рост до 33%. В структуре реализации в 2018году наибольший удельный вес приходится на фанеру – 40%, 33% – на деревянную фанеру, плиты, древесные материалы, 27% – на древесные плиты.

Внешняя среда ООО «Плитпрофит» включает в себя поставщиков, конкурентов, потребителей и другие составляющие. Конкуренты один из внешних факторов, влияние которого невозможно оспаривать.

На основе опроса специалистов организации и анализа отзывов торгового персонала и потребителей проведена оценка конкурентоспособности ООО «Плитпрофит» и его конкурентов. Результаты представлены в табл. 1.

Все исследуемые предприятия имеют не очень благоприятное местоположение – окраины города.

С одной стороны, такие предприятия должны располагаться подальше от жилых домов, чтобы не мешать жи-

телям. С другой стороны – трудно добираться до предприятий. Не каждый будет ездить по всем предприятиям, чтобы найти наиболее приемлемую цену, наиболее состоятельные жители обращаются в ближайшую, наиболее удобную по уровню физической доступности организацию.

Ассортимент продукции в ООО «Плитпрофит» оценивается всего в два балла, это говорит о том, что ассортимент небольшой, его необходимо расширять, производя новые виды продукции, востребованные потребителем.

Качество продукции в ООО «Плитпрофит» не уступает конкурентам и получает 4 балла. Сроки выполнения заказов в ООО «Плитпрофит» средние, поэтому эксперты дали 3 балла. Гарантию ООО «Плитпрофит» дает на 14 дней, что позволило получить 3 балла.

На основе полученных данных рассчитаем уровень конкурентоспособности с учетом коэффициента значимости.

Таким образом, групповой индекс конкуренции ООО «Плитпрофит», с учетом степени значимости основных факторов – 3,05 балла, что существенно ниже, чем у основных конкурентов.

Стоит также отметить, что ООО «Лесоторговая база» в основном работает с оптовыми покупателями, большая часть из них приезжает из г. Ижевска. Цена на продукцию оптом ниже, чем в розницу. Остальные конкуренты торгуют и потом и в розницу. Основными потребителями продукции для всех предприятий являются предприятия, население г. Сарапула, Сарапульского района, с. Каракулино и Каракулинского района, с. Киясово и Киясовского района, г. Камбарки и Камбарского района, небольшая часть покупателей приезжает из г. Агрыза (Татарстан) и Нефтекамска (Башкирия).

ООО «Плитпрофит» не производит сопутствующие товары, система скидок на предприятии отсутствует, готовая продукция вывозится покупателями самостоятельно. Отдела маркетинга на предприятии нет – реализацией занимается специалист по реализации.

Для успешной разработки и корректировки стратегии развития необходим систематический аудит маркетинговой деятельности или анализ текущего состояния маркетинговой среды и прогнозирование ее развития. Например, на основе SWOT-анализа и анализа уровня и состояния конкуренции и определения конкурентных преимуществ организации.

SWOT-анализ оценивает конкурентоспособность предприятия на основе сильных и слабых сторон предприятия. Этот анализ выявляет угрозы и возможности предприятия на основе влияния внешней и внутренней среды. Возможности есть у любого предприятия, они зависят от экономической стабильности деятельности предприятия, от работы производства и др.

Чтобы выявить основные угрозы исследуемой организации составим SWOT-анализ в табл. 2.

Итак, можно сказать, что ООО «Плитпрофит» имеет немало преимуществ, которые положительно влияют на показатели предприятия и его репутацию. Также имеются отрицательно воздействующие факторы, которые тормозят деятельность предприятия.

Таблица 1

Оценка уровня конкурентоспособности в баллах

Наименование оцениваемого параметра	ООО «Лесоторговая база»	ООО «Строй-Эксперт»	ООО «Транс-трой-сервис»	ООО «Плит-профит»
Расположение	3	3	3	3
Ассортимент продукции	4	3	3	2
Качество	4	3	4	4
Цена	3	4	4	3
Соблюдение сроков выполнения заказа	3	4	3	3
Гарантия	3	3	2	3
Итого	20	20	19	18

Таблица 2

SWOT-анализ ООО «Плитпрофит»

Сильные стороны	Возможности
Высокая квалификация и опыт персонала	Поддержка со стороны региональной власти местных производителей
Выполнение заказов в сроки	Возможность выбора для клиентов
Хорошие условия для рабочих и служащих	Развитие он-лайн сервисов по продажам
Длительный период функционирования предприятия на рынке в г. Сарапул	Рост интереса потребителей к натуральным строительным материалам
Постоянные заказчики, узнаваемость и повышенный спрос на заказы и продукцию	Рост потребности в строительных материалах в связи со строительством домов частного сектора
Качественное выполнение работ и привлечение постоянных заказчиков.	Поддержка государством малого бизнеса
Доверие со стороны покупателей. Хорошая репутация.	Льготное кредитование
Слабые стороны	Угрозы
Большие затраты на материалы, которые не задействованы в производстве.	Изменение предпочтений заказчиков в сторону конкурентов, снижение спроса и прибыли предприятия
Узкий ассортимент	Появление новых дорогостоящих технологий производства
Материалоемкое производство, образование большого количества ненужных отходов (стружки и щепок)	Развитие на рынке более сильных конкурентов, более масштабных и известных предприятий
Финансовая неустойчивость предприятия, зависимость от заемных средств	Возникновение новых современных более дешевых строительных материалов

С целью увеличения доли рынка предлагается ряд мероприятий по продвижению продукции предприятия ООО «Плитпрофит»:

1. создание сайта;
2. реклама в социальных сетях;
3. реклама на радио и телевидении;
4. баннерная реклама.

Создание сайта позволит:

– привлечь новых клиентов и партнеров;

– сформировать позитивный образ фирмы;

– повысить лояльность и доверительное отношение клиентов;

– заинтересовать клиентов;

– мотивация к совершению звонка;

– уменьшение расходов на рекламу.

Сайт будет работать только при его умелом продвижении. Продвижение сайта будет осуществлено посредством коммуникативных форумов, путем размещения горизонтального баннера вверху страницы форума. Горизонтальный баннер – это плакат, призванный привлекать внимание, побуждать людей кликать на красивые картинки, тем самым, ненавязчиво переходя на сайт рекламодателя.

Любой бизнес – это часовой механизм, который при качественной работе каждого элемента показывает нужный результат, если одна деталь выходит из строя, то механизм начинает «хромать» и результат работы непредсказуем. Вовремя принятое решение или выполненное действие предупреждает поломку или сбой всего механизма.

Неквалифицированные действия сотрудника, которому может быть поручено администрирование сайта, могут привести к некорректному отображению элементов, отдельных текстов и фотографий, особенно на начальном этапе. Кроме того, в процессе работы с сайтом может понадобиться множество разных услуг, настройка почты, установка счетчика статистики и т.п. Поэтому, наиболее приемлемым вариантом, является привлечение квалифицированных специалистов специализированной фирмы, которые будут вести активное наблюдение за сайтом, выявляя возможные ошибки и проводя необходимые консультации, то есть осуществлять техническую поддержку сайта.

В настоящее время действуют, конкурирующие между собой тарифы по технической поддержке сайта.

Рассмотрев конфигурации тарифов, выбор был сделан в пользу тарифа, услуги которого сводятся к следующему:

– ежедневный контроль работоспособности сайта;

– плановые обновления модулей и платформы сайта – для обеспечения безопасности сайта;

– полный контроль работы сервисов хостинга;

– создание и контроль работы почтовых ящиков в количестве до 4 шт.;

– технические консультации в размере до 2 часа в месяц;

– установка счетчика посещаемости, то есть можно будет отследить все о посетителях сайта.

Основными преимуществами сайта являются круглосуточный доступ, интерактивность, оперативность корректировки.

Широкое применение находит социальный медиа маркетинг, для продвижения организации на рынке. В целях выбора социальной сети было проведено исследование по следующим параметрам:

– средний возраст пользователей;

– пользователи по половому признаку;

– среднее время проведения пользователем в социальной сети;

– количество зарегистрированных пользователей;

– количество ежедневной аудитории;

– описание целевой аудитории.

Исходя из определенного целевого сегмента, выбор был сделан в пользу таких социальных сетей как «ВКонтакте» и «Одноклассники».

Данные социальные медиа платформы обладают одним из самых больших наборов инструментов для проведения рекламных и маркетинговых мероприятий, как для привлечения к реализуемому товару, так и для популяризации бренда и его позиционирования через социальные медиа.

Продвижение через выбранные социальные сети возможно двумя способами:

– бесплатный способ продвижения;

– платный способ продвижения.

Выбор был сделан в пользу создания рекламной странички и группы.

Социальная сеть предлагает несколько программ продвижения, выбираем программу, которая включает в себя следующие основные инструменты:

– «Аватар»: позволяет задавать собственные значения высоты главной фотографии сообщества и использовать любые маркетинговые и рекламные элементы. Таким образом, дизайн « аватары» может уникальным и неповторимым для предприятия;

– описание сообщества: в этом разделе можно подробно описать деятельность фирмы, предприятия, указать ссылки и контакты и сориентировать пользователя в основной идее сообщества. Многие сети ограничивают количество символов, позволяя создавать лишь краткое описание страницы, а выбранные социальные сети позволяют создавать при необходимости довольно содержательное описание;

– раздел «контакты»: в данном разделе можно не только указать адрес электронной почты и телефон, но и указать ссылку на «аккаунт» менеджеров и администраторов в социальной сети, что позволяет пользователям задать вопрос не покидая данный раздел;

– Wiki-разметка: позволяет реализовывать функционал сайта (витрины, интернет – магазина) внутри социальной сети. Эта особенность делает функционал гораздо шире, чем у других аналогичных площадок. Ведь подобный механизм позволяет создавать целые магазины внутри сообщества и эффектно преподносить любую информацию;

– обсуждения: в рамках данной социальной сети возможно создавать отдельные темы для обсуждения, в которых пользователи смогут самостоятельно изучить основные вопросы и задать их в соответствующем разделе если это необходимо. Опция очень полезна, т.к. позволяет создавать неограниченное количество обсуждений. К примеру, можно создать обсуждение по предложениям по улучшению сервиса и качества товаров, разместить обсуждение открытых вакансий и т.д.;

– фотоальбомы: можно создавать неограниченное количество фотоальбомов. Это крайне уместно, когда у фирмы очень много продукции или есть много графической информации. Сортировка

по альбомам значительно упрощает навигацию по сообществу для пользователей. К каждой фотографии возможно прикрепить небольшое описание и к примеру указать ссылку на сайт и контактные данные. Также в самой социальной сети «ВКонтатке» имеется собственный фоторедактор, в котором можно обработать изображение с помощью различных фильтров, изменить размер и положение, а также наложить текст;

– стена (микроблог) сообщества: это новостная лента сообщества, которая может сопровождаться рядом дополнений (фотографиями, видео, аудио, ссылками, хештэгами, смайлами, стикерами, и конечно же текстом). Каждое сообщение на стене группы отображается в новостной ленте подписчиков сообщества.

Способов бесплатной раскрутки существует очень много: от банальных приглашений до вирусного маркетинга. Необходимо разобрать каждый из них.

Способ первый: приглашение людей по интересам. Данный процесс включает следующие этапы:

– заход на вкладку «люди»;

– выбор региона, пола, возраста;

– постановка галочки напротив «сейчас на сайте»;

– разворот раздела «Работа» и запись туда МЛМ или МЛМ бизнес;

– заход на страничку людей и добавление их в друзья + посылка сообщений с просьбой вступить в группу.

Способ номер два: организация конкурсов, марафонов, эстафет и т.д. Цель вызвать интерес пользователей к имени, бренду или фирмы. Участвуя в конкурсах, эстафетах и различных акциях, люди будут чаще посещать группу, приглашать в нее друзей и запомнят наименование фирмы, предприятия.

Способ номер три: дружба с группами схожей тематики. Эффект от такого сотрудничества только положительный. Учитывая, что группы тематические, то и у нас и у нашего партнера прибавится количество участников.

Создание публичной странички в выбранной социальной сети позволит:

– повысить имидж предприятия;

– делиться новостями;

– рассказывать о новых событиях и мероприятиях;

– привлечь новых пользователей.

Баннерная реклама на сегодняшний день не потеряла свою актуальность, поэтому данный инструмент предлагается для продвижения организации на рынке. Исследования показали, что на сегодняшний день пустых рекламных баннеров в г. Сарапуле очень много, что позволяет с их помощью привлекать определенный сегмент потребителей.

Следующее мероприятие – участие в выставках, по определенным тематическим разделам: строительные материалы и конструкции; отделочные и облицовочные материалы; оборудование: инженерное и для производства стройматериалов и др.

Расчет доходов произведем с учетом мнения экспертов. В качестве экспертов были приглашены:

– директор ООО «Плитпрофит»;

– директор ООО «Лесоторговая база»;

– директор ООО «СтройЭксперт».

Результаты мнения экспертов отражены в табл. 3.

Рассмотрим изменение основных экономических показателей ООО Плитпрофит» до и после реализации мероприятий по увеличению доли рынка (реклама: участие в выставках, создание сайта; открытие офиса продаж; расширение ассортимента).

Стоит отметить, что в случае внедрения мероприятий у ООО «Плитпрофит» появятся коммерческие расходы в виде затрат на рекламу в размере 186,35 тыс. руб.

Таким образом, предложенные мероприятия окупятся в течение двух лет.

Таблица 3

Мнение экспертов по применению методов продвижения

Наименование мероприятия	Директор ООО «Плитпрофит»	Директор ООО «Лесоторговая база»	Директор ООО «СтройЭксперт»
Продвижение продукции	Рост продаж на 22%	Рост продаж на 24%	Рост продаж на 23%

Таблица 4

Анализ основных экономических показателей ООО «Плитпрофит» до и после реализации мероприятий по увеличению доли рынка

Показатель	Значение, тыс. руб.			Темп роста,%	Отн. изм.,%
	До	После	Абс. изм.		
Выручка	6668	9676,65	3008,65	145,12	45,12
Себестоимость	1845	3491,03	1646,03	189,22	89,22
Валовая прибыль	4823	6185,62	1362,62	128,25	28,25
Коммерческие расходы	0	186,35	186,35	-	-
Прибыль от продаж	4823	5999,27	1176,27	124,39	24,39
Прочие расходы	45	45	0	100,00	0,00
Прибыль до налогообложения	4778	5954,27	1176,27	124,62	24,62
Текущий налог на прибыль	184	1190,85	1006,85	647,20	547,20
Чистая прибыль	4594	4763,42	169,42	103,69	3,69

Прогнозируемая доля рынка, после внедрение мероприятий по увеличению доли рынка ООО «Плитпрофит» позволит увеличить ее на 4% с 16% до 20%.

Заключение

Современные предприятия функционируют в условиях конкуренции. Рост конкуренции происходит практически во всех отраслях экономики, на этом фоне одной из основных задач предприятий является не только сохранение доли рынка, но и ее повышение, в целях обеспечения роста объемов продаж. Поэтому столь большое значение стало придаваться мероприятиям, направленным на рост доли рынка.

В качестве объекта исследования выступило ООО «Плитпрофит», основным видом деятельности которого является производство фанеры, деревянных фанерованных панелей и аналогичных слоистых материалов, древесных плит из древесины и других одревесневших материалов.

Проблема предприятия заключается в том, что ООО «Плитпрофит» практически не использует рекламно-маркетинговую стратегию медийного типа.

Предлагается широкомасштабная и долгосрочная рекламная стратегия, для расширения доли рынка, привлечения потенциальных потребителей и повышения привлекательности организации. Акцент предложено сделать на розничного покупателя.

Рассчитаны затраты на предлагаемые мероприятия, прогнозный рост доходов с использованием экспертного метода, разработан план реализации. Определен эффект.

Различные виды рекламы выполняют свою функцию более эффективно, если учитывается, что рекламируется, какая целевая аудитории подразумевается.

Для малого промышленного предприятия наличие сайта необходимо, чтобы клиент мог зайти на сайт, посмотреть продукцию, почитать отзывы.

При работе с розничными клиентами, реклама на радио и телевидении является хорошим способом для увеличения объемов продаж.

При работе с оптовыми клиентами увеличить продажи позволят следующие мероприятия:

– открытие офиса продажа;

– участие в выставках, ярмарках;

– рассылка коммерческих предложений потребителю и др.

Все перечисленные способы позволяют увеличить выручку предприятия, за счет роста выручки можно увеличить долю рынка.

Внедрение мероприятий даст следующие результаты: рост выручки составит 3008,65 тыс. руб. или 45,12%; себестоимость увеличится на 1646,03 тыс. руб.; валовая прибыль вырастет на 1362,62 тыс. руб., срок окупаемости – 2,13 года, рост доли рынка на 4% с 16% до 20%.

Библиографический список

1. Алексеева Н.А., Сутыгина А.И., Абашева О.Ю., Александрова Е.А., Иванов И.Л., Истомина Л.А., Миронова З.А., Соколов В.А., Тарасова О.А., Фадеев С.В., Федорова Н.П., Цыпляков П.А., Доронина С.А., Редников В.Л., Шамсутдинов Р.Ф. Повышение эффективности использования ресурсного потенциала агропродовольственного комплекса Удмуртской Республики. Ижевск, 2019. 128 с.

2. Алексеева Н.А. Стратегический анализ сравнительных преимуществ России в производстве продукции // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2019. № 1 (36). С. 3-5.

3. Алексеева Н.А. Принципы оценки бизнеса в строительстве // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2019. № 4 (39). С. 3-4.

4. Абашева О.Ю., Доронина С.А., Тарасова О.А., Федорова Н.П.., Редников В.Л Экономические аспекты совершенствования материально-технической базы организаций, создающих необходимые условия для комплексного развития городских территорий // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 2. С. 5-12.

5. Абашева О.Ю., Доронина С.А., Конина Е.А., Иванов И.Л., Фадеев С.В., Редников В.Л. Повышение конкурентоспособности организаций лесного комплекса на основе анализа и оценки бизнес-модели предпринимательской деятельности // Экономика и предпринимательство. 2019. № 8 (109). С. 687-690.

6. Миронова З.А., Зверев А.В. Особенности управления затратами в условиях экономических ограничений // Наука Удмуртии. 2018. № 1 (83). С. 128-132.

7. Федорова Н.П., Миронова З.А. Инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта и проблемы ее реализации // Наука Удмуртии. 2019. № 2 (88). С. 110-113.

8. Федорова Н.П., Миронова З.А., Соколов В.А. Современное состояние агропромышленного комплекса в Удмуртской Республике // Наука Удмуртии. 2019. № 2 (88). С. 72-75.

9. Федорова Н.П., Миронова З.А. Оценка эффективности государственной поддержки хозяйствующего субъекта // Наука Удмуртии. 2019. № 1 (87). С. 75-79.

10. Хромов Е.А. Региональный экономический рост: сущность и факторы его формирующие (теоретический аспект) // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2020. № 3-2. С. 297-302.

11. Khosiev B.N., Ostaev G.Ya., Gogaev O.K., Markovina E.V., Latysheva A.I., Konina E.A. Strategic management and zootechnical control in pig-breeding enterprises: development of its information base // Research Journal of Pharmaceutical, Biological and Chemical Sciences. 2019. T. 10. № 1. P. 1267-1279.

УДК 330:004.852

В. А. Архипов
РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, e-mail: v.arkhipov.msk@yandex.ru

СПОСОБЫ РАБОТЫ С ПРОПУЩЕННЫМИ ДАННЫМИ ДЛЯ ЗАДАЧ КРЕДИТНОГО СКОРИНГА

Ключевые слова: моделирование, кредитный скоринг, машинное обучение, пропуски в данных, бинарная классификация.

Одной из важных проблем, возникающих в ходе построения моделей кредитного скоринга, является необходимость работать с пропусками в данных. Пропущенные наблюдения могут иметь очевидную экономическую природу, либо не иметь ее вовсе и быть вызванными техническими ошибками в системах хранения данных. В связи с этим возникает необходимость восстанавливать пропущенные значения таким образом, чтобы максимизировать целевую метрику качества – коэффициент Джини. Основной интерес представляет способ восстановления пропущенных значений на основе генеративных состязательных сетей, предложенный в работе Gain: Missing data imputation using generative adversarial nets, так как предлагает принципиально новый алгоритм восстановления пропущенных значений по сравнению с традиционно используемыми в индустрии.

V. A. Arkhipov
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: v.arkhipov.msk@yandex.ru

MISSING IMPUTATION ALGORITHMS FOR CREDIT SCORING PROBLEMS

Keywords: modelling, credit scoring, machine learning, missings, binary classification.

One of important problems in building credit scroring models is missings imputation. Missings in data may either have obvious economic nature or not have one at all. For example missings in data could appear as a result of technical errors in data storage systems. Therefore the need to impute missings in such a way that maximizes the key quality metric for credit scoring models – Gini coefficient. The most interesting approach to restore missing values is based on generative adversarial networks proposed in paper «Gain: Missing data imputation using generative adversarial nets». The main idea is to use latest achievements in training GAN models to build a framework capable of restoring missings in data with high quality in terms of Gini coefficient compared to traditional approaches to missings imputation.

Введение

Задача кредитного скоринга является важнейшей составляющей процесса кредитования в банковской сфере. На основе результатов моделей кредитного скоринга, среди прочего, рассчитывается средний уровень вероятности дефолта (Probability of Default – PD) – одного из факторов, участвующих в расчете норматива достаточности капитала в соответствии с требованиями Базельского комитета [1] в рамках продвинутого подхода на основе внутренних рейтингов (A-IRB). Модель напрямую влияет на предсказанные значения долгосрочной вероятности дефолта, что может приводить к существенным изменениям требований к резервному капиталу банка.

Перед банками стоит задача построения высококачественной модели для решения задачи кредитного скоринга, так как это позволит, во-первых, сократить объемы резервов по требованиям Центрального Банка, во-вторых, более качественно определять вероятность невозврата кредита на уровне отдельного заемщика, и, в-третьих, ранжировать пулы клиентов по величине риска для формирования кредитного портфеля.

Одной из важнейших составляющих задач кредитного скоринга является способность ранжирующего алгоритма выполнять сегментацию клиентов. Интерпретируемая сегментация на платежеспособных и неплатежеспособных заемщиков является конечным результатом, в то время как неинтерпретируемая сегментация в пространстве латентных признаков может быть более ценной с точки зрения ранжирующей способности финальной модели ранжирования заемщиков. Под латентными признаками можно понимать некоторую комбинацию исходных признаков заемщика. Выделяемые сегменты используются либо в качестве предиктора в моделях машинного обучения любой сложности, либо в качестве разделителя портфеля клиентов. Они

позволяют оценивать параметры отдельной модели для каждого сегмента, что улучшает качество кредитного скоринга по сравнению с использованием единой модели для всего портфеля заемщиков.

Отдельно стоит упомянуть распространенную проблему пропущенных значений в данных при построении той или иной модели. Для банковского скоринга пропуски в данных чаще всего означают, что у потенциального клиента нет кредитной истории на момент оценки его кредитоспособности. Также возможны случаи технических ошибок и потерь важной информации, касающейся кредитной заявки. Все такие случаи, тем не менее, должны обрабатываться моделью кредитного скоринга с учетом сегментного уровня риска, для чего используются различные способы восстановления пропущенных значений.

В данной работе были рассмотрены основные способы работы с данными, содержащими пропущенные значения, применительно к задаче кредитного скоринга. Дополнительно для решения данной задачи был апробирован подход восстановления пропусков с помощью генеративных состязательных нейронных сетей (Generative Adversarial Networks), предложенный в работе GAIN: Missing Data Imputation using Generative Adversarial Nets [1].

Под моделью кредитного скоринга в данном случае понимается классическая для банков модель логистической регрессии над набором факторов. Для чистоты эксперимента набор факторов фиксирован и не меняется от сегмента к сегменту. Таким образом возможно оценить чистый эффект от применения нейросетевых архитектур, выделяющих сегменты в латентном признаковом пространстве.

Задача кредитного скоринга рассматривается как частный случай задачи бинарной классификации, в которой целевое событие – факт реализации дефолта. Факт дефолта определяется следующим образом:

– заемщик признается находящимся в дефолте, если суммарная длительность просроченных платежей по его кредитным обязательствам превышает 90 дней в течение 18 месяцев с начала наблюдения;

– заемщик признается не находящимся в дефолте, если в течение 18 месяцев с начала наблюдения для него не было зафиксировано суммарных просрочек платежей по кредитным обязательствам, превышающих 90 дней.

Метрикой качества алгоритмов принимается коэффициент Джини [5], который непосредственно связан с CAP-кривой (Cumulative Accuracy Profile) [6].

CAP-кривая показывает, какой части дефолтных клиентов модель присваивает относительно худший скоринговый балл. Соответствующий CAP-кривой коэффициент Джини (*Gini*) вычисляется следующим образом:

$$Gini = \frac{\text{Площадь между модельной CAP-кривой и диагональю}}{\text{Площадь между CAP-кривой идеальной модели и диагональю}}.$$

Коэффициент Джини варьируется в интервале [0, 1], где 1 – идеальная модель, 0 – случайные результаты (аналогичные подбрасыванию монеты).

Способы восстановления пропущенных значений в аспекте решения задачи кредитного скоринга

Существует множество способов работы с пропусками в данных, многие из которых применяются на практике при построении моделей кредитного скоринга. Рассмотрим наиболее популярные из них, добавив к этому списку наиболее современные разработки по интеллектуальному восстановлению пропусков с использованием нейронных сетей.

Выделение пропусков в отдельную категорию

Самый простой с точки зрения реализации метод – трактовка пропусков в определенных признаках клиента как отдельных классов наблюдений. Например, для фактора «Наибольшая сумма просроченной задолженности за последний 12 мес.» пропуск чаще всего означает, что кредитной истории для данного клиента нет (в отличие от значения «0», которое означает, что история есть, но клиент в просрочку не выходил).

Рис. 1. Пример CAP-кривой

Именно для задачи кредитного скоринга данный метод очень удобен и работает для большого числа факторов, отвечая одновременно и требованиям к качеству моделей и регуляторным требованиям специальной обработки пропущенных значений.

Заполнение пропусков статистическими показателями – средним, медианой

Наиболее популярный способ восстановления пропущенных значений – заполнение средним значением по данному фактору. На практике чаще используют заполнение медианным значением, так как медиана является более устойчивым показателем к выбросам в данных. Заполнение средним используется, когда отсутствует некоторое априорное понимание экономического смысла пропущенных значений. Например, пропуск в признаке «Средняя заработная плата за последние 12 мес.» может означать, что человек не предоставил соответствующих документов, ошибку в системе, что он начал трудовую деятельность менее 12 мес. назад и т.д. В данном случае мы не можем надежно утверждать, что все пропуски в данном признаке будут согласованы между собой с точки зрения экономического смысла, следовательно, наиболее логичный вариант их восстановления – заполнение средним значением. Таким образом работа модели не будет искусственно ухудшаться из-за неправильной трактовки пропусков.

Заполнение пропусков с помощью вспомогательных моделей

В данной работе рассмотрим способ восстановления пропусков с помощью GAN модели, однако, стоит отметить, что существуют также варианты восстановления пропусков с помощью отдельных моделей кластеризации, классификации и регрессии (в зависимости от типа признака).

Основой модели GAIN служит пара нейронных сетей, позволяющих с высокой достоверностью восстанавливать исходное наблюдение (например, изображение) после прохода его векторного представления через последовательность слоев, сжимающих и разжимающих это векторное представление. После процесса обучения данная архитектура способна генерировать наблюдения целиком, либо, что для нас более интересно, восстанавливать пропущенные части целого наблюдения (пропуски по некоторым факторам).

Подробно архитектура модели описана в работе [1], ниже приведено ее схематичное изображение (рис. 2).

Результаты реализации рассмотренных алгоритмов

Для тестирования указанных выше алгоритмов использовались данные заемщиков-юридических лиц топ-5 крупнейших банков РФ (300 тыс. наблюдений), для которых строилась модель кредитного скоринга. При этом, анализируемые признаки для тестирования алгоритмов выбирались таким образом, что восстанавливались только пропуски, экономическая природа которых неочевидна.

Рис. 2. Архитектура модели GAIN

Список влияющих факторов для оценивания параметров логистической регрессии включает как данные из кредитной анкеты (срок кредита, сумма кредита, максимальное число дней просрочки по кредитам за последние 2 года, число собственников и т.д.), так и финансовые показатели (среднемесячная прибыль за последний год, среднемесячные операционные расходы за последний год, ROE и т.д.). Общее количество учтенных факторов составило 47 (28 факторов на основе кредитной заявки и 19 факторов на основе финансовых показателей). Временной горизонт для выборки составил 36 мес.

Качество восстановления пропусков замерялось с помощью целевой метрики оценки качества моделей кредитного скоринга – коэффициентом Джини. Модель кредитного скоринга для всех случаев использовалась одна – логистическая регрессия над WoE-преобразованными факторами.

Результаты сравнительного анализа алгоритмов восстановления пропущенных значений

Алгоритм восстановления пропусков	Коэффициент Джини (по убыванию)
Заполнение средним	65.64%
GAIN	61.02%
Учет пропусков как отдельного класса наблюдений	59.82%

Результаты, полученные в ходе эксперимента, свидетельствуют о том, что современные нейросетевые архитектуры не во всех случаях могут генерировать дополнительную полезность. В данном сценарии существенный рост сложности всего алгоритма (GAIN + WoE + Logistic Regression) не привел к улучшению качества модели. Тем не менее, продолжающиеся разработки в данной области могут в будущем привести к прорывным идеям в области работы с пропущенными значениями в классических экономических задачах.

Библиографический список

1. Yoon J., Jordon J., Van Der Schaar M. Gain: Missing data imputation using generative adversarial nets // arXiv preprint arXiv:1806.02920. 2018.

2. Rezac M., Rezac F. How to measure the quality of credit scoring models // Finance a Uver. 2011. T. 61. № 5. P. 486.

3. Frunza M.C. Computing a standard error for the Gini coefficient: an application to credit risk model validation // The Journal of Risk Model Validation. 2013. T. 7. № 1. P. 61.

4. Friedman J., Hastie T., Tibshirani R. The elements of statistical learning. New York, NY, USA: Springer series in statistics, 2001. T. 1. № 10.

5. Hand D.J., Henley W.E. Statistical classification methods in consumer credit scoring: a review // Journal of the Royal Statistical Society: Series A (Statistics in Society). 1997. T. 160. № 3. C. 523-541.

6. Siddiqi N. Credit risk scorecards: developing and implementing intelligent credit scoring. John Wiley & Sons, 2012. T. 3.

УДК 338.24.01

Л. Н. Дробышевская, Е. Н. Козлова
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет», Краснодар,
e-mail: ld@seatrade.ru, en_kozlova_en@mail.ru

ФИЛОСОФСКИЙ, ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ И ИСТОРИКО-НАУЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегия, планирование, теория стратегического управления, организация, стратегический план.

В статье рассмотрено многоаспектное понятие стратегического управления, варианты его применения в различных сферах деятельности, обосновываются виды стратегического управления, а также факт того, что понятие «стратегия» включает в себя и понятие «планирования». Затем рассматривается определение управленческой стратегии. Авторами выявлено, что в субъекте действия аккумулируются теоретические, практические, методологические, а также технические нюансы стратегии, которые явно видны посредством поведения этого субъекта. Раскрывается, что выступает в качестве субъекта стратегии. Вопрос философско-методологического обоснования управленческой стратегии выступает в виде проекта воплощения в реальность актуальных социальных взаимодействий между субъектами. Раскрыты четыре этапа развития теории стратегического управления. Поднимается проблема специфики российского управления. Описывается, от чего зависит процесс выработки стратегии для каждой организации. А также приводится взаимосвязь развития теории стратегического управления.

L. N. Drobyshevskaya, E. N. Kozlova
Kuban State University, Krasnodar, e-mail: ld@seatrade.ru, en_kozlova_en@mail.ru

PHILOSOPHICAL, THEORETICAL AND METHODOLOGICAL, HISTORICAL AND SCIENTIFIC POTENTIAL OF STRATEGIC MANAGEMENT

Keywords: strategic management, strategy, planning, theory of strategic management, organization, strategic plan.

The article considers the multidimensional concept of strategic management, its application in various fields of activity, justifies the types of strategic management, as well as the fact that the concept of «strategy» includes the concept of «planning». Then the main aspect of the strategy is described – the subject of the action itself. It is determined that the theoretical and practical, methodological and technical aspects of the strategy are implicitly «synthesized» in the subject of action, in his behavior. It is revealed what acts as the subject of the strategy. The problem of philosophical and methodological substantiation of the strategy as a form of designing and implementing social interactions between different subjects is solved. Four stages of development of the theory of strategic management are revealed. The problem of the specifics of Russian governance is raised. Describes what determines the strategy development process for each organization. The article also shows the relationship between the development of the theory of strategic management.

Введение

Существует множество определений стратегического управления, что опосредовано многоаспектностью данного понятия, высокой мобильностью внешней среды. Это влечет за собой потребность уточнять, синтезировать, пересматривать и дополнять его суть.

Цель исследования – рассмотреть философский, теоретико-методологический и историко-научный потенциал стратегического управления.

Материал и методы исследования

Теоретико-методологической основой являются общенаучные актуальные методы познания: сбор и обработка информации, анализ и синтез данных из современных разнообразных источников по интересуемой рассматриваемой проблематике, сравнение и сопоставление, логические методы.

Результаты исследования и их обсуждение

Обратимся к рассмотрению понятия «стратегия». Трактовка определения «стратегия» в философской энциклопедии выглядит, как «форма организации человеческих взаимодействий, максимально учитывающая возможности, перспективы, средства деятельности субъ-

ектов, проблемы, трудности, конфликты, которые препятствуют осуществлению взаимодействий» [10, с. 231].

Страте́гия (др.-греч. στρατηγία –«искусство полководца») – наука о войне, то есть, наука полководца, общий, недетально проработанный план военной деятельности, охватывающий большой временной интервал, способ достижения нелегкой цели, или определенной глобальной деятельности человека в совокупности.

Задачей стратегии выступает эффективное использование наличных ресурсов для достижения основной цели. Стратегия как способ действий играет большое значение в том случае, когда для получения конечного результата имеет место дефицит наличных ресурсов.

Такая трактовка понятия может применяться во многих отраслях гуманитарного знания.

Если обратиться к военной теории, то там найдем множество производных от термина «стратегия», таких, как: «стратегия внедрения», «стратегия обороны», «стратегия наступления» и т.д., что широко используется в стратегическом управлении.

С точки зрения Т. Шеллинга, дефиниция «стратегия» заимствована из теории игр, под ней автор понимает процесс влияния и взаимодействия игроков и участников, на основании проведенных исследований он делает вывод о зависимости конкурирующих фирм.

В менеджменте, под стратегией подразумевают общий план достижения главной цели, предполагающий определение направлений, куда будут использованы ограниченные ресурсы (человека, организации). Результатом стратегических решений должно быть появление долговременных конкурентных преимуществ (у личности, компании).

Уточним понятие стратегии к бизнесу: стратегия бизнеса (какой-либо фирмы, организации, предприятия, вне зависимости от формы собственности) – это согласованная совокупность решений, оказывающих определяющее воздействие на деятельность фирмы (предприятия) и имеющих долгосрочные и труднообратимые последствия.

Первые варианты использования и внедрения термина «стратегическое управление» прослеживается во второй половине 20 века в США. Это обосновано потребностью в разграничении уровней управления в любом хозяйствующем субъекте рынка:

– стратегическое управление – необходимо для управленцев высшего звена;

– текущее управление – для управленцев сферы производства.

Первопроходцем в развитии и разделении терминов в концепции стратегического менеджмента по праву считают американского математика и экономиста русского происхождения И. Ансоффа. Свои идеи он представил в научных трудах в 1965 году. Поддержали и продолжили концепцию автора такие всепризнанные и значимые ученые, как: А.А. Томпсон, А. Стрикленд; Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Д. Лэмпел; Д. Шендел, К. Хаттер, Дж. Хиггинс и прочие.

Когда используют определение «стратегия», невольно подразумевают термин «планирование». Что несет в себе концептуально-теоретический компонент. Поскольку с стратегическом управлении глобальный план всегда весомее плана реализации чего-либо, то, неоспорим тот факт, что главным действующим лицом в любой стратегии является сам субъект осуществления действий. Так как этот субъект включает в себя теоретические, практические, методологические и технические значения стратегии.

В роли субъекта стратегии или стратега подразумевался лидер, харизматичная личность, главнокомандующий, полководец, вождь, что еще раз подтверждает факт непосредственной зависимости происхождения термина из военного дела.

В середине 20 вв., в тот момент, когда наступил кризис моделей общественного развития, ученые отмечали, что общество все больше стало характеризоваться как форма взаимодействия субъект-субъектных отношений, зависимых друг от друга. В этот период суть развития и реализации той или иной социальной стратегии начинает определяться как полисубъектное образование в повседневных связях современного общества.

Л.Н. Дробышевская отмечает, что для стандартной реализации стратегии фактического инновационно-техноло-

гического прорыва необходимо и следует направлять конкретные ресурсы в различных направлениях, а также «критических технологиях», поскольку это, несомненно, повернет траекторию развития самой экономики на путь инновации [13].

Таким образом, очевиден факт философско-методологического обоснования стратегии, как варианта проектирования и социальных взаимодействий в субъект-субъектных отношениях.

Поскольку индивид в философских воззрениях рассматривается как элемент, с помощью которого выстраивается социальное бытие, а также, как элемент структуры социального воспроизводства, то происходит переосмысление понятия какой-либо стратегии в философско-методологическом и социально-философском смысле. То есть, стратегия во взаимодействии между социальными субъектами является как искусственная форма, переходящая в нормальное эволюционное развитие общественного бытия.

Что касается развития термина «стратегия» в нашем обществе 21 в., то следует отметить широкое применение между различными социальными субъектами, такими, как: хозяйствующие субъекты, культура, региональные организации. По существу, функционирование некого социального пространства, задающее в перспективе будущее социальное сотрудничество, напрямую зависит от выстраивания стратегии. Именно стратегия, как социально-философский термин включает в себя определенные позиции, установки, уровни притязания, характер субъект-субъектных отношений.

В результате реализуется не изначально заданный план, а стратегия сотрудничества, вне зависимости от того, что каждый из субъектов придерживается своей разработанной стратегии. Происходит координация различных субъектных установок и ориентаций.

В этот момент обосновывается и создается база для развития социальной игры, процессе чего закрепляются формы социального пространства, что облегчает функционирование в будущем и, что способствует разработке правил взаимодействия между субъектами. Роль стратега в этой ситуации становится весомой, поскольку логика взаимодействия субъект-субъектных отношений подразумевает изменения в социально-теоретическом ракурсе, выражается в форме определенного продукта для соотнесения различных его потребностей и ориентиров.

Анализ теоретических базовых представлений самой теории менеджмента приводит к тому, что, прежде всего, все выводы об управлении ориентированы именно на управленческую деятельность, кроме того, фактически, они не касаются абстрактного философского понимания.

Изучение кейсов, структурирование, интерпретация управленческого опыта и прочее, влияет на практикующих управленцев посредством теоретического представления менеджмента.

Если необходимо решить небольшой объем практических ситуаций, то, затрагивается часть реальности, на этом и зиждутся теории менеджмента. Итак, приходим к выводу, что для понятия управления характерен непосредственно методический смысл.

Феномен управления исходит из философии, как свидетельствуют некоторые ученые, так, как управление находится в прямой зависимости от трансформации общества. Р. Салмон обосновывал аспекты, которые рассматриваются в философии: развитие и становление общества, критика технологий цивилизации, смысл жизни, всеобщее будущее и прочее. Данный факт также приводит философов к мысли о существовании феномена управления, как к философской категории.

По существу, в том случае, если мы сталкиваемся непосредственно с социальной или культурной стандартной реальностью, везде имеет место классическое управление. Производственная сфера хозяйствующего субъекта, кадровый состав, внутренняя среда организации, внешняя среда (потребители, поставщики, рынок сбыта, различные социальные институты, политическая обстановка, географическое расположение и так далее) – все это стоит в зависимости от качественного управления, что, несомненно, находит отражение во внутренней и внешней экономико-социальной сфере.

Одной из актуальных современных авторских нынешних концепций эволюции теории стратегического управления можно по праву считать работу (2008 г.) В. С. Катькало [12]. Автор выделяет четыре основных этапа развития теории стратегического управления:

1) доаналитический (1960-е – первая половина 1970-х гг.);

2) становление определенной новой научной дисциплины (середина 1970-х – 1980-е);

3) развитие непосредственно на собственной основе (конец 1980-х – 1990-е);

4) формирование некой динамической теории стратегического управления (начало 2000-х).

В периодизации Катькало представлено развитие теории, а также методология науки стратегического управления.

Кроме того, внимание философии к менеджменту также обусловлено тем, что всем очевиден факт развития ряда следующих актуальных управленческих дисциплин: управленческая логика, социология управления, философия управления, управленческая психология, теория менеджмента, эпистемология и других. Более того, разрабатываются учебные программы преподавания различных дисциплин управления. Наряду с этим, имеются философские и методологические трудности, которые касаются управления: установки предмета и границ управленческих дисциплин, обычной сущности и понятия управления, создания типологии и понимания разнообразных значимых веяний концепций управления, а также выбора и доказательства самых лучших стратегий исследования управления.

Осознание и оценка управленческих процессов, которые заимствованы с запада – это важный вопрос, касаемый области философии и методологии в российском управлении. Данный аспект оказывает прямое воздействие на развитие конкурентных отношений, которые затруднены вследствие неэффективной управленческой стратегии.

По нашему мнению, сущность стратегического управления следует рассматривать через призму сфокусированного планирования, с целью обеспечения выработки определенной долгосрочной стратегии для достижения заданных целей перед хозяйствующим субъектом и созданием управленческих механизмов реализации этой стратегии.

Идеальной стратегии для хозяйствующего субъекта экономики не существует. Любая организация уникальна, следовательно, разработка стратегии для каждой организации неповторима. Что находится в зависимости от того, какую нишу занимает хозяйствующий субъект на рынке, от динамики развития, от сложившейся конкурентной ситуации, характеристики и истории создания субъекта рыночных отношений, от качества производимых товаров, работ, услуг, состояния экономики, культурной среды, разработанной рекламной и сбытовой политики и т.д.

Выводы

Подводя итог генезиса теорий управления, следует отметить, что посредством влияния современной информационной эпохи была сформирована парадигма стратегического управления, как самостоятельное направление, которое имеет определенные черты:

– уход от строгой иерархии, как одной из важных принципов управления, что повлекло за собой развитие горизонтальных связей управления;

– стремительная динамика развития внешней и внутренней среды хозяйствующего субъекта;

– смена роли функционирования и развития экономических систем от базового капитала к человеческому капиталу.

Выделение данных характеристик в системе управления влекут за собой развитие понятия «стратегическое управление», кроме того, обозначили специфику, базирующуюся на основе методологии теории стратегического управления.

Проведенные нами исследования показали, что главным витком в развитии стратегического управления является непосредственное влияние на теорию управления. Результатом этого стало выделение научного подхода – «системно-стратегического». Основываясь на нем, необходимо, чтобы управление носило стратегический характер.

Развитие теории стратегического управления непосредственно связано с результатами исследований школ стратегического управления.

Библиографический список

1. Бессонова Л.А. Философские аспекты теории и практики менеджмента. [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2005/issue3/Philos_Manag1.html (дата обращения: 12.05.2020).

2. Вильямс Дж.Д. Совершенный стратег. М., 1960. С. 34.

3. Кемеров В. Философская энциклопедия. М.: Панпринт, 1998. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.terme.ru/dictionary/183/word/strategija.

4. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. СПб., 2006.

5. Прохоров А.П. Русская модель управления. М., 2002. Экономист и обозреватель «Эхо Москвы». С. 177.

6. Сколимовски Х. Новая социальная философия как оценка техники. М., 2002. С. 112.

7. Тихонов А.В. Социология управления. М., 2007. С. 122.

8. Шеллинг Т. Стратегия конфликта / пер. с англ. Т. Даниловой // Ю. Кузнецова, К. Сонина. М., 2007.

9. Философия управления: проблемы и стратегии // В.М. Розин. М.: ИФРАН, 2010. 347 с.

10. Философская энциклопедия: в 5 т. / глав. ред. Ф.В. Константинов. М.: Советская энциклопедия, 1964. Т. 3: Коммунизм – Наука. 584 с.

11. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003.

12. Делягин М.Г. Финансовый кризис как первый этап кризиса глобализации: фундаментальные изменения человечества? // Трансформации культуры в глобальном информационном обществе: Сб. научн. ст. М., 2009.

13. Дробышевская Л.Н. Российская экономическая стратегия в условиях формирования многополюсного мира // Финансы и кредит. 2004. № 23. 0,5 п.л.

14. Когут Б., Занлдер У. Знания фирмы, комбинационные способности и репликация технологии // Рос. журнал менеджмента. 2004. № 2 (1). С. 121–140.

15. Коллиз Д.Дж., Монтгомери С.А. Конкуренция на основе ресурсов: стратегия в 1990-е гг. // Вестн. С.- Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. 2003. Вып. 4. С. 186–206.

УДК 519.8

Э. С. Емельянова
ПАО «Сбербанк», Москва, e-mail: mel@mail.ru

РАСЧЕТ RWA ПРИ ПРОВЕДЕНИИ НАДЗОРНОГО СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ

Ключевые слова: надзорное стресс-тестирование, риск-взвешенные активы, базовый подход на основе внутренних рейтингов, продвинутый подход на основе внутренних рейтингов, оценка кредитного риска.

В статье рассмотрены подходы, используемые при проведении надзорного стресс-тестирования, к расчету величины активов, взвешенных по уровню риска (знаменатель показателя достаточности капитала) для банков, использующих стандартизированный подход к расчету RWA и для банков, использующих базовый или продвинутый подход на основе внутренних рейтингов к расчету RWA. Предложены допущения, при которых возможно осуществлять расчет RWA по базовому или продвинутому подходу на основе внутренних рейтингов для каждого отдельного сегмента кредитного портфеля. Приведены ограничения принятия решений об использовании базового или продвинутого подхода на основе внутренних рейтингов в расчете RWA в моделях надзорного стресс-тестирования. Рассмотрено изменение риск-весов, рассчитанных по базовому или продвинутому подходу на основе внутренних рейтингов в стрессовом сценарии. Также определена единственная риск-метрика, влияющей на RWA по кредитному риску в базовом или продвинутом подходе на основе внутренних рейтингов, которая изменяется в условиях стрессового сценария. Дополнительно обсуждается значение гранулярности риск-весов при использовании моделей оценки RWA в надзорном стресс-тестировании. В заключении делается вывод о сложности прогнозирования RWA и о рекомендуемых подходах при разработке моделей для прогнозирования рассматриваемой метрики.

E. S. Emelyanova
Sberbank PJSC, Moscow, e-mail: mel@mail.ru

CALCULATION OF RWA DURING SUPERVISORY STRESS TESTING

Keywords: supervisory stress testing, risk-weighted assets, basic approach based on internal ratings, advanced approach based on internal ratings, credit risk assessment.

The article discusses the approaches used in conducting Supervisory stress testing to calculate the value of risk-weighted assets (the denominator of the capital adequacy indicator) for banks using a standardized approach to calculating RWA and for banks using a basic or advanced approach based on internal ratings to calculate RWA. Assumptions are proposed for calculating RWA based on a basic or advanced approach based on internal ratings for each individual segment of the loan portfolio. Limitations of decision-making on using a basic or advanced approach based on internal ratings in calculating RWA in Supervisory stress testing models are given. Changes in risk weights calculated using a basic or advanced approach based on internal ratings in a stress scenario are considered. The only risk metric that affects the credit risk RWA in a basic or advanced approach based on internal ratings is also defined, which changes in a stressful scenario. Additionally, the value of risk-weight granularity when using RWA assessment models in Supervisory stress testing is discussed. In conclusion, we draw a conclusion about the complexity of RWA forecasting and the recommended approaches to developing models for predicting the metric in question.

Введение

В практике ведущих иностранных регуляторов надзорное стресс-тестирование является важным инструментом обеспечения стабильности банковского сектора и применяется для целей информирования надзорных подразделений о рисках отдельных организаций или портфелей, принятия адресных мер по докапитализации или ограничению использования капитала в отношении организаций с неудовлетворительными результатами стресс-тестирования, а также для повышения за счет большей прозрачности деятельности банков доверия инвесторов и финансового рынка к банковскому сектору.

Для тестирования устойчивости банков (банковских групп) к реалистичным неблагоприятным условиям и прогнозирования достаточности капитала – как правило, основного показателя устойчивости банка в рамках проведения процедуры надзорного стресс-тестирования –

необходим комплекс моделей, на основе которых осуществляется прогнозирование достаточности капитала в этих условиях. Роль данных моделей заключается в получении прогноза достаточности капитала отдельного банка на основе параметров стресс-сценария, текущих показателей банка, отражающих структуру его деятельности и профиль рисков, наблюдавшейся в прошлом и ожидаемой в будущем зависимости показателей от параметров стресс-сценария, а также другой информации. Оценку достаточности капитала по банкам в периметре мер надзорного стресс-тестирования целесообразно осуществлять как на стороне Банка России, так и на стороне банков на основе собственного комплекса моделей. Российский регулятор в настоящее время активно развивает комплекс собственных моделей надзорного стресс-тестирования для использования в качестве инструмента проверки стресс-тестов банков и возможного обоснования необходимости корректировки результатов или моделей банков.

Цель исследования

Процесс оценки достаточности капитала головного банка банковской группы при проведении надзорного стресс-тестирования можно представить в виде моделирования эффектов от реализации различных видов риска, моделирования динамики активов и обязательств банка, а также расчета RWA, финансового результата банка и итоговой метрики достаточности капитала банка. Под RWA (risk-weighted assets) понимаются суммарные активы банка, взвешенные по уровню кредитного риска, как правило, рассчитываемого по формуле, установленной регулятором.

Реализация каждого вида риска влияет на баланс банка, на его финансовый результат или одновременно на оба показателя. Результирующая статья активов определяет активы, взвешенные по риску, а итоговый финансовый результат банка определяет изменение в его капитале. Общий процесс расчета итоговой метрики достаточности капитала головного банка при проведении надзорного стресс-тестирования является стандартным, однако данный расчет включает ключевой методологический вопрос, который требует особого внимания – расчет RWA по стандартизированному и по базовому или продвинутому подходу на основе внутренних рейтингов.

Целью исследования является формирование нового подхода к расчету величины активов, взвешенных по уровню риска (знаменатель показателя достаточности капитала) для банков, использующих стандартизированный подход к расчету RWA и для банков, использующих базовый или продвинутый подход на основе внутренних рейтингов к расчету RWA.

Материал и методы исследования

В первую очередь, были проанализированы требования Банка России в отношении банков к устанавливаемым нормативам и надбавкам к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией [1, 3, 7]. С 2019 года Банк России внедрил новый подход к оценке кредитного риска, который позволяет высвободить капитал банков, данный подход также предусматривает расчет обязательных нормативов по классам контрагентов, а не по группам активов, как было установлено ранее.

Дополнительно проанализированы иные нормативно-правовые акты Банка России, устанавливающие требования к расчету величины кредитного риска на основе внутренних рейтингов [5] и определяющие состав и порядок раскрытия Банком России информации, содержащейся в отчетности кредитных организаций (банковских групп) [6].

Кроме того, в исследовании использованы материалы Обзора банковского сектора Российской Федерации № 201 Банка России за июль 2019 года, а также публикации Афониной С.Г., Богатырёвой Е.А., Косьяненко А.В., Лапшина В.А., Науменко В.В., Смирнова С.Н. по теме сопоставления качества рейтингов российских банков [4].

Результаты исследования и их обсуждение

На текущий момент в моделях надзорного стресс-тестирования рассчитывается показатель RWA для всех банков на основе стандартизированного подхода по упрощенному алгоритму, который предполагает прогнозирование объема

групп активов с однородным риск-весом в соответствии с Инструкцией Банка России от 29.11.2019 № 199-И (ред. от 26.03.2020) «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией» (далее – Инструкция № 199-И) [1], без учета дополнительных корректировок. При этом часть банков Российской Федерации уже использует базовый или продвинутый подход на основе внутренних рейтингов для расчета RWA по кредитному риску и ожидается, что количество данных банков будет расти [2]. Также Банком России введены корректировки к расчету риск-весов в сегментах потребительского кредитования [3], которые также требуют корректировок к расчету RWA по стандартизированному подходу.

С точки зрения используемой при надзорном стресс-тестировании методологии корректнее рассчитывать показатели достаточности капитала как в базовом, так и в стрессовом сценарии с учетом базового или продвинутого подхода на основе внутренних рейтингов к расчету RWA, поскольку нормативы достаточности капитала формируются на основе значений RWA, рассчитанных с использованием базового или продвинутого подхода на основе внутренних рейтингов.

Рассчитать RWA по кредитному риску по базовому или продвинутому подходу на основе внутренних рейтингов возможно только при наличии моделей оценки кредитного риска (PD – вероятность дефолта контрагента (probability of default), LGD – потери при дефолте контрагента (loss given default), EAD – сумма под риском при дефолте (exposure at default)) на уровне отдельных кредитов, поскольку расчет риск-весов с использованием базового или продвинутого подхода на основе внутренних рейтингов осуществляется на уровне отдельных кредитов с учетом значений PD и LGD. При этом для сопоставимости оценок модели должны быть откалиброваны на соответствующие центральные тенденции отдельных банков, в противном случае оценки могут существенно отличаться от оценок RWA по кредитному риску, которые банки используют для расчета нормативов достаточности капитала.

Таким образом, осуществлять расчет RWA по базовому или продвинутому подходу на основе внутренних рейтингов для каждого отдельного сегмента кредитного портфеля возможно только при условии, что имеются модели на уровне отдельных кредитов и эти модели откалиброваны на центральные тенденции риск-метрик отдельных банков в определенных сегментах. Однако даже при наличии моделей данного типа и соответствующих калибровок решение об использовании базового или продвинутого подхода на основе внутренних рейтингов в расчете RWA в моделях надзорного стресс-тестирования является неоднозначным по двум основным причинам:

1. При расчете RWA по кредитному риску в соответствии с базовым или продвинутым подходом на основе внутренних рейтингов модели банков являются наиболее объективными, в том числе, поскольку они прошли проверку Банка России, и все метрики достаточности капитала рассчитываются именно на основании моделей банков. Даже при наличии моделей оценки кредитного риска на уровне отдельных кредитов высокого качества с собственной калибровкой для каждого отдельного портфеля отдельного банка, результаты расчетов RWA по базовому или продвинутому подходу на основе внутренних рейтингов будут отличаться от результатов банков, поскольку банки для разработки моделей могут использовать другие, как правило, более детальные данные и другие статистические методы, как технические, такие как обработка данных, так и сами эконометрические модели. Таким образом, оценки регулятора даже в базовом сценарии могут отличаться от оценок банков, которые заведомо являются наиболее объективными.

2. В соответствии с базовой концепцией достаточности капитала банка в стрессовом сценарии оценки риск-метрик кредитного риска (PD, LGD) и, как следствие, риск-веса в соответствии с базовым или продвинутым подходом на основе внутренних рейтингов не должны меняться в стрессовом сценарии. Концепция достаточности капитала любого вида (стандартизированный подход, базовый или продвинутый под-

ход на основе внутренних рейтингов или экономический капитал) предполагает, что банк должен держать некоторую величину собственных средств, достаточную для покрытия возможных неожиданных потерь (ожидаемые потери уже учтены в резервах на возможные потери) в некотором проценте возможных сценариев, близком к 100 % для стран с наиболее развитым банковским сектором. Данная величина не должна зависеть от фазы экономического цикла, поскольку все возможные негативные сценарии уже учтены при расчете данной величины. Таким образом, в соответствии с базовым или продвинутым подходом на основе внутренних рейтингов риск-метрики, используемые для расчета риск-весов и сами риск-веса не будут изменяться в условиях стрессового сценария. Однако на практике данная предпосылка не всегда выполняется. В реальности риск-веса, рассчитанные по базовому или продвинутому подходу на основе внутренних рейтингов в стрессовом сценарии, будут меняться. Это происходит из-за того, что при ухудшение макроэкономической ситуации банки при кредитном мониторинге понижают рейтинги заемщиков. В соответствии с теорией достаточности капитала и подхода на основе внутренних рейтингов, они должны производить перекалибровку портфеля на прежние или обновленные вероятности дефолтов TTC (подход TTC предполагает присвоение заемщику рейтинга на основе худшего сценария [4]), однако в реальности они не всегда выполняют данную процедуру или выполняют ее частично.

Это связано с двумя факторами. Во-первых, у банков часто нет времени для перекалибровки рейтингов, особенно в пределах нескольких кварталов. В любом случае данная перекалибровка происходит с некоторым лагом. Во-вторых, у банков часто нет объективной информации о том, в какой момент и на сколько нужно корректировать их средние рейтинги, поскольку даже если наблюдается ухудшение среднего кредитного качества заемщиков в портфеле, они не знают, происходит ли данное ухудшение из-за ухудшения макроэкономической ситуации или из-за, например, изменения профиля заемщиков, которым они выдают кредиты. В связи с этим, оценки вероятности дефолтов, которые используются банками с базовым или продвинутым подходом на основе внутренних рейтингов, содержат как элементы вероятности дефолтов TTC, так и элементы вероятности дефолтов PIT (рейтинги PIT отражают оценку текущего положения заемщика и (или) наиболее вероятного положения в течение определенного заданного временного горизонта [4]), следовательно, в условиях реального кризиса средние риск-веса в определенной степени будут меняться (увеличиваться).

– Поскольку при расчете риск-веса актива, подверженного кредитному риску, в соответствии с Положением Банка России от 06.08.2015 № 483-П (ред. от 15.04.2020) «О порядке расчета величины кредитного риска на основе внутренних рейтингов» (далее – Положение № 483-П) [5] в базовом или продвинутом подходе на основе внутренних рейтингов используются значения вероятности дефолта (PD) средние за экономический цикл и значения потерь при дефолте (LGD) за период экономического спада независимо от фазы экономического цикла, в которой осуществляется расчет RWA. Изменение риск-метрик в стрессовом сценарии не влияет на значение риск-веса, поэтому риск-вес каждого отдельного актива, подверженного кредитному риску в стрессовом сценарии будет соответствовать его риск-весу на момент проведения оценки. Данная концепция далеко не всегда реализуется на практике, однако для оценки RWA на основе моделей надзорного стресс-тестирования данный подход является допустимым. В этом случае единственной риск-метрикой, влияющей на RWA по кредитному риску в базовом или продвинутом подходе на основе внутренних рейтингов, которая изменяется в условиях стрессового сценария является EAD в соответствии с формулой (1) величины кредитного риска (RWA) по базовому или продвинутому подходу на основе внутренних рейтингов на основании Положения № 483-П [5]:

$$КРП = \alpha * К_{ПВР} * EAD, \qquad (1)$$

где КРП – величина кредитного риска по активу, подверженному кредитному риску на основе базового или про-

двинутого подхода на основе внутренних рейтингов;

– α – поправочный коэффициент, равный 1,06 на основании Указания Банка России от 19.07.2018 № 4869-У «О внесении изменений в пункты 1 и 2 Указания Банка России от 31 августа 2017 года № 4515-У «О составе и порядке раскрытия Банком России информации, содержащейся в отчетности кредитных организаций (банковских групп)» [6];

– $К_{ПВР}$ – коэффициент риска, рассчитанный по данному активу, подверженному кредитному риску на основе базового или продвинутого подхода на основе внутренних рейтингов в соответствии с Положением № 483-П [5];

– *EAD* – величина кредитного требования, подверженная риску дефолта, определяемая на основании Положения № 483-П [5].

Исходя из вышесказанного, для надзорного стресс-тестирования не рекомендуется создавать собственные модели оценки RWA по кредитному риску с учетом базового или продвинутого подхода на основе внутренних рейтингов и прогнозировать только изменение величины кредитных требований, подверженного риску дефолта, в стрессовом сценарии, предполагая значение риск-весов неизменным (представлено в формуле (2)):

$$КРП^{Stress} = КРП^{Baseline} * \frac{EAD^{Stress}}{EAD^{Baseline}}, \quad (2)$$

где $КРП^{Stress}$ – величина кредитного риска (RWA) по активу (портфелю активов), подверженному кредитному риску с учетом базового или продвинутого подхода на основе внутренних рейтингов в стрессовом сценарии;

– $КРП^{Baseline}$ – величина кредитного риска (RWA) по активу (портфелю активов), подверженному кредитному риску с учетом базового или продвинутого подхода на основе внутренних рейтингов на момент проведения оценки;

– EAD^{Stress} – величина кредитного требования (портфеля кредитных требований), подверженных кредитному риску в стрессовом сценарии;

– $EAD^{Baseline}$ – величина кредитного требования (портфеля кредитных требований), подверженных кредитному риску на момент проведения оценки.

В данном случае гранулярность риск-весов играет большое значение, поскольку предположение о неизменном риск-весе портфеля является необоснованным, если, например, меняется структура активов данного портфеля. Даже если риск-вес отдельных кредитов остается неизменным, средний риск-вес портфеля может измениться, если объем задолженности (EAD) по каждому из кредитов меняется непропорционально. Таким образом, для наибольшей точности моделирования предлагается запрашивать информацию о риск-весах на уровне отдельных кредитов для кредитов юридических лиц и на уровне портфелей для кредитов физических лиц (ипотечное кредитование, кредитные карты, автокредитование и прочее). В качестве упрощенного подхода, создающего меньшую нагрузку для банков, также возможно запрашивать риск-веса только на уровне портфелей, в том числе портфелей кредитов юридических лиц (оптимально отдельно для крупных и средних юридических лиц, малого и среднего бизнеса и прочих сегментов портфеля юридических лиц).

При реализации рекомендуемого подхода ожидается, оценка RWA для банков, использующих базовый или продвинутый подход на основе внутренних рейтингов, полученная на основе моделей надзорного стресс-тестирования, будет ниже, чем соответствующая оценка на основе моделей банков. Это объясняется тем, что банки будут предполагать рост риск-весов, вызванный ростом вероятностей дефолта, в связи с чем оценка регулятора должна являться верхней границей возможного интервала оценок банков. В дальнейшем рекомендуется на основе сравнения результатов банков определить среднее изменение вероятностей дефолта PD TTC в стрессовом сценарии и соответствующее изменение риск-весов с учетом базового или продвинутого подхода на основе внутренних рейтингов.

Что касается стандартизированного подхода, то в данном случае расчет RWA является более однозначным, по крайней мере, по упрощенному алгоритму, который предполагает прогнозирование объема групп активов с однородным риск-весом в соответствии с Инструкци-

ей № 199-И, поскольку в соответствии с Инструкцией № 199-И существует четкое разделение портфеля на категории по уровню риска и риск-вес в каждой категории является однородным. Однако существуют исключения, связанные, например, с введением регулятором ограничений на рост потребительского кредитования [7], которые предполагают различные риск-веса для различных категорий потребительских кредитов. В связи с данными и последующими нововведениями также рекомендуется учитывать индивидуальные риск-веса активов банков в соответствующих портфелях на основании стандартизированного подхода.

Выводы

В целом прогнозирование RWA и, в частности, риск-весов, является трудоемким процессом, в том числе, при полноценной реализации требований [1] в стандартизированном подходе, который будет иметь ограниченное влияние на итоговые показатели достаточности капитала, поскольку в соответствии с базовой методикой риск-весов, особенно в базовом или продвинутом подходе на основе внутренних рейтингов, предполагается, что риск-веса не должны зависеть от фазы экономического цикла. В связи с этим, не рекомендуется разрабатывать комплексные модели прогнозирования RWA банков или, по крайней мере, приступать к разработке подобных моделей в приоритетном порядке. Однако рекомендуется иметь упрощенные модели, которые будут способны выявить значимые отклонения результатов банков от ожидаемой динамики его RWA, особенно если источником данных отклонений является стремление банка получить наиболее благоприятные для себя результаты надзорного стресс-тестирования.

Библиографический список

1. Инструкция Банка России от 29.11.2019 № 199-И (ред. от 26.03.2020) «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.12.2019 № 57008).

2. Банк России. Обзор банковского сектора Российской Федерации № 201, интернет-версия. Июль 2019.

3. Информация Банка России от 25.06.2019 «О надбавках к коэффициентам риска в зависимости от ПДН и ПСК».

4. Афонина С.Г., Богатырёва Е.А., Косьяненко А.В., Лапшин В.А., Науменко В.В., Смирнов С.Н. Сопоставление качества рейтингов российских банков. Гос. ун-т – Высшая школа экономики. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. 44 с. 150 экз.

5. Положение Банка России от 06.08.2015 № 483-П (ред. от 15.04.2020) «О порядке расчета величины кредитного риска на основе внутренних рейтингов» (вместе с «Требованиями к качеству данных, используемых банками для создания и применения моделей количественной оценки кредитного риска для целей расчета нормативов достаточности капитала»).

6. Указание Банка России от 19.07.2018 № 4869-У «О внесении изменений в пункты 1 и 2 Указания Банка России от 31 августа 2017 года № 4515-У «О составе и порядке раскрытия Банком России информации, содержащейся в отчетности кредитных организаций (банковских групп)».

7. Указание Банка России от 31.08.2018 № 4892-У (ред. от 24.03.2020) «О видах активов, характеристиках видов активов, к которым устанавливаются надбавки к коэффициентам риска, и методике применения к указанным видам активов надбавок в целях расчета кредитными организациями нормативов достаточности капитала».

УДК 338

Е. С. Еремина
Институт экономики и управления, ФГАОУВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», Белгород, e-mail: k-e-1996@mail.ru

Е. И. Ковалева
Институт экономики и управления, ФГАОУВО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», Белгород

АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В БЮДЖЕТ СТРАН «БОЛЬШОЙ СЕМЕРКИ»

Ключевые слова: налоговые поступления, налог на добавленную стоимость, бюджет, доходы, налог с продаж, G7, страны большой семерки, ВВП, США, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Италия, Канада.

В целях обеспечения функций и задач государственного управления, имеющих свое выражение в таких государственных расходах, как: оплата труда государственных служащих, выплата пенсий, обеспечение национальной обороны, обслуживание необходимых для населения сфер общественной жизни (транспорта, сельского хозяйства, промышленности, образования и прочего), бюджет любой страны пополняется денежными средствами, поступающими преимущественно от налоговых поступлений. Одним из таких налогов является налог на добавленную стоимость, который вносит существенный вклад в пополнение казны той или иной страны. Только уровень существенности данного налога в каждой стране значительно отличается друг от друга. В связи с чем, в статье рассмотрены поступления налога на добавленную стоимость в странах «большой семерки», и проанализирована доля их поступлений в общей сумме налоговых поступлений, а также выявлена их существенность и значимость для бюджета каждой страны.

E. S. Eremina
Institute of Economics and Management at Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «Belgorod National Research University», Belgorod, e-mail: k-e-1996@mail.ru

E. I. Kovaleva
Institute of Economics and Management at Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «Belgorod National Research University», Belgorod

ANALYSIS OF VALUE ADDED TAX REVENUES TO THE BUDGET OF THE «G-7 COUNTRIES»

Keywords: tax revenues, value added tax, budget, income, sales tax, G7, G7 countries, GDP, USA, Japan, Germany, great Britain, France, Italy, Canada

In order to ensure the functions and tasks of public administration, which are expressed in such public expenditures as: remuneration of civil servants, payment of pensions, national defense, maintenance of public life necessary for the population (transport, agriculture, industry, education, etc.), the budget of any country is replenished with funds coming mainly from tax revenues. One of these taxes is the value-added tax, which makes a significant contribution to the Treasury of a country. Only the level of materiality of this tax in each country differs significantly from each other. In this regard, the article considers the receipts of value-added tax in the «Group of seven» countries, and analyzes the share of their receipts in the total amount of tax revenues, as well as their significance and significance for the budget of each country.

Введение

Главным источником доходов любой страны являются налоговые поступления от организаций и физических лиц. Каждая отдельно взятая страна имеет свою особенную историю развития, благодаря которой формировалось налоговое законодательство со своими отличительными чертами. Тем не менее, в 21 веке большинство развитых стран имеют многие сходства как в бюджетной, так и в налоговой политике. Одним из таких объединяющих факторов является наличие налога на добавленную

стоимость (далее – НДС), либо налога с продаж, имеющих единое предназначение, и отличающихся между собой возможностью принятия к вычету сумм налога, ранее включенную в стоимость приобретенного товара, предназначенного для реализации продавцом. В связи с чем, чаще всего встречается именно налог на добавленную стоимость, а налог с продаж упраздняется, хотя каждый из них имеет свои достоинства и недостатки.

Цель исследования

Целью данного исследования является определение уровня влияния налога на добавленную стоимость на формирование бюджета каждой отдельной страны «Большой семерки», выявление лидирующей в соотношении сумм налога и количества населения страны в разрезе «G7».

Материал и методы исследования

В процессе исследования применялись такие общенаучные методы, как сравнительный анализ, использование метода структурного анализа и синтеза, логико-аналитические методы, системный анализ, а также формирование табличных данных.

Информационной базой исследования послужили законодательные и нормативно-правовые акты стран «большой семерки», регулирующие налогообложение юридических лиц, а также статистические данные правительственных учреждений стран «G7».

Результаты исследования и их обсуждение

Для проведения анализа поступления налога на добавленную стоимость в бюджет была выбраны страны «Большой семерки», так как в ее состав входят страны, вошедшие в десятку лидеров по уровню валового внутреннего продукта (далее – ВВП) за 2019 год [3]. Рассмотрим показатели ВВП стран «Большой семерки» за 2019 год (табл. 1).

Как известно, чем выше показатель ВВП, тем более высокий уровень развития страны, и тем более интересным объектом для проведения исследований она является.

Таблица 1

Показатели ВВП стран «G7» за 2019 год по текущему обменному курсу, долл. США

Место в мире по уровню ВВП	Страна	Показатель ВВП, млрд. евро
1	США	21 345
3	Япония	5 176
4	Германия	3 964
6	Великобритания	2 829
7	Франция	2 762
8	Италия	2 026
10	Канада	1 739

Метод расчета ВВП по доходам представляет собой такие составляющие показатели, как: заработная плата, доходы и процент на собственность, рентные платежи, прибыль, амортизация и косвенные налоги, одним из которых является налог на добавленную стоимость.

НДС – это косвенный налог, который включается в цену товара, и плательщиком которого является конечный потребитель. Любая реализация товаров и услуг подвергается обложению налога на добавленную стоимость. Исключение составляет перечень определенных товаров и услуг, указанных в нормативных документах страны.

«Большая семерка» была создана в начале 1970-х гг. 20 века наиболее промышленно развитыми странами в период экономического кризиса и обострения отношений между США, Японией и Западной Европой. Целью создания данного международного клуба явилось совместное решение экономических проблем, снижение агрессии в торговой области и отказ от дискриминационных барьеров.

За период с 1991 по 2014 гг. в состав вышеуказанного клуба входила Россия, в связи с чем, данный клуб носил название «Большой восьмерки». После присоединения Крыма в 2014 году к территории Российской Федерации страны Запады отказались от проведения встреч в формате «G8», вследствие чего группировка преобразовалась в «G7».

На данный момент (2020 г.) в состав «Большой семерки» входят: Великобритания, Германия, Канада, США, Италия, Франция и Япония.

Во всех странах «G7» применяется налог на добавленную стоимость (value added tax), кроме Канады и США, на территории которых действует налог с продаж (sales tax).

Рассмотрим размер поступления данного налога в вышеуказанных странах за периоды 2016-2018 гг.

НДС в Италии регулируется Указом Президента Республики от 26.10.1972 г. № 633. В 2020 году в Италии существует 4 ставки НДС:

– 4 % НДС на предметы первой необходимости;

– 5 % НДС на ограниченную категорию товаров и услуг;

– 10 % НДС на туристические, продовольственные и строительные услуги;

– 22 % НДС применятся во всех остальных случаях [4].

Проведем анализ поступлений НДС в Италию за период 2016–2018 гг. (табл. 2).

Таким образом, налог на добавленную стоимость в Италии за 2018 год составляет 29 % от общего числа налоговых поступлений. В 2018 году по сравнению с 2016 годом, НДС увеличился на 7 %, хотя сумма общих налоговых поступлений выросла за данный период всего на 3 % при том, что население уменьшилось меньше, чем на 1 %. Это говорит о том, что на долю НДС в сравнении с другими налогами Италии приходится большая часть усилий сотрудников органов власти, которые несут ответственность за собираемость данного налога. В 2018 году по сравнению с 2008 годом размер НДС увеличился на 12 %. В целом, тенденция наглядным образом демонстрирует хороший уровень налоговой политики государства, так как несмотря на то, что рост населения незначительный (за последние 3 года и вовсе убыль населения), налоговых поступлений в процентном соотношении больше, что прибыльно отражается на бюджете страны.

Во Франции, как и в Италии, существует 4 ставки процента НДС:

– 2,1 % НДС на лекарства и услуги печати прессы;

– 5,5 % НДС на продукты питания, книги, газ, тепло и электричество;

– 10 % НДС на услуги размещения и кемпинга, входные билеты в музеи, зоопарки, пассажирский транспорт и т.д.;

– 20 % НДС на остальную продукцию и услуги [5].

Проведем анализ поступления НДС во Францию за период 2016–2018 гг. (табл. 3).

Таблица 2

Анализ поступлений НДС в Италию за период с 2016 по 2018 гг., млн. евро

	2008 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	% от общих поступлений (2018 г.)	Темп роста	
						2018 г. к 2016 г.	2018 г. к 2008 г.
НДС	119 472	124 336	129 569	133 433	29	107	112
Всего налоговых поступлений	423 012	451 081	455 637	463 296	100	103	110
Население, чел.	58 826 731	60 627 498	60 536 709	60 431 283	-	100	103

Таблица 3

Анализ поступлений НДС во Францию за период с 2016 по 2018 гг., млн. евро

	2008 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	% от общих поступлений (2018 г.)	Темп роста	
						2018 г. к 2016 г.	2018 г. к 2008 г.
НДС	138 378	155 370	162 793	169 780	16	109	123
Всего налоговых поступлений	848 890	1 020 206	1 065 242	1 091 541	100	107	129
Население, чел.	64 374 984	66 859 768	66 865 144	66 987 244	-	100	104

Таблица 4

Анализ поступлений НДС в Германию за период с 2016 по 2018 гг., млн. евро

	2008 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	% от общих поступлений (2018 г.)	Темп роста	
						2018 г. к 2016 г.	2018 г. к 2008 г.
НДС	176 188	219 100	226 901	235 449	18	107	134
Всего налоговых поступлений	907 083	1 182 264	1 231 275	1 293 023	100	109	143
Население, чел.	82 110 097	82 348 669	82 657 002	82 827 922	-	101	101

Таблица 5

Анализ поступлений НДС в Великобританию
за период с 2016 по 2018 гг., млн. фунтов стерлингов

	2008 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	% от общих поступлений (2018 г.)	Темп роста	
						2018 г. к 2016 г.	2018 г. к 2008 г.
НДС	92 012	133 856	141 336	149 238	21	111	162
Всего налоговых поступлений	510 244	644 555	681 855	710 327	100	110	139
Население, чел.	61 806 995	65 595 565	66 058 859	66 488 991	-	101	108

Итак, налог на добавленную стоимость во Франции за 2018 год составляет 16% от общего числа налоговых поступлений. В 2018 году по сравнению с 2016 годом, НДС увеличился на 9%, хотя сумма общих налоговых поступлений выросла за данный период всего на 7% при том, что население увеличилось меньше, чем на 1%. В 2018 году по сравнению с 2016 годом наблюдается более высокий рост поступлений НДС, нежели чем за последние 3 года, а именно – на 23%, но и общая сумма налоговых поступлений за последние 10 лет в стране увеличилась на 29%, что говорит о высоком уровне развития страны за данный период.

В Германии в отличие от двух вышеуказанных стран, существует 2 ставки НДС:

– 7% НДС на продукты питания, билеты на общественный транспорт и книги;

– 19% НДС на все остальные товары, работы и услуги [6].

Рассмотрим анализ поступлений сумм НДС в Германии за период 2016 – 2018 гг. (табл. 4).

Из чего следует, что налог на добавленную стоимость в Германии за 2018 год составляет 18% от общего числа налоговых поступлений. В 2018 году по сравнению с 2016 годом, НДС увеличился на 7% сродни уровню вышеперечисленных стран. Если обратить внимание на темп роста поступлений НДС и общих налоговых поступлений за последние 10 лет, то можно заметить, что данная цифра свидетельствует о колоссальном успехе Германии в победе над кризисом 2008 года: НДС в 2018 году по сравнению с 2008 годом увеличился на 34%, общая сумма налогов выросла на 43% при том, что население страны осталось на прежнем уровне, рост составил лишь 1%.

В Великобритании существует стандартная ставка НДС 20% на большинство покупок, пониженная ставка НДС 5% – электроэнергия и детские товары, нулевая ставка НДС 0% – продукты питания, книги, газеты и детская одежда, а также операции, освобожденные от уплаты НДС – это финансовые и имущественные операции. Рассмотрим данные налоговых поступлений Великобритании, в частности НДС, за период 2016-2018 гг. в табл. 5.

Таким образом, несмотря на то, что в Великобритании в числе стандартной и пониженной ставок присутствует нулевая ставка НДС, а также перечень това-

ров, работ и услуг, не облагаемых данным налогом, сумма НДС в общем объеме поступивших налогов за 2018 год составил 21 %, что соответствует уровню ранее проанализированных стран. Темпы роста НДС и налогов в целом не отстают от показателей Германии, и составляют 11 % размера НДС за последние 3 года и 62 % за последние 10 лет.

В Японии налог на добавленную стоимость называется налогом на потребление, имеет лишь одну ставку и составляет всего лишь 10 % [7]. Рассмотрим, какой вклад в общие доходы страны вносит НДС в Японии в табл. 6.

Итак, НДС в Японии соответствует уровню других стран «большой семерки» и составляет 22 % в сумме общих налоговых поступлений за 2018 год. Прирост НДС за последние 3 года составил всего лишь 3 %, зато за последние 10 лет увеличился почти в 2 раза и составил 81 %, при этом население Японии за последние 10 лет уменьшилось на 1 %.

В США анализируемый налог имеет название налог с продаж, его ставка варьируется в зависимости от штата и имеет значение от 6 до 10 % [8]. Рассмотрим поступление налога с продаж в США за период 2016 – 2018 гг. (табл. 7).

Как видим, налог с продаж в бюджет США приносит лишь 8 % от общей суммы налоговых поступлений. Тем не менее, поступление налога подверглось изменению за последние 10 лет, и увеличилось на 38 %, но и население страны за этот период увеличилось на 8 %, а значит уровень роста плательщиков данного налога способствует и росту налогов в целом, в том числе и налога с продаж.

В Канаде, соседствующей с США, действует налог с продаж вместо налога на добавленную стоимость. Канада входит в топ стран с наименьшей ставкой налога с продаж и она составляет всего лишь 5 %. Рассмотрим анализ поступлений налога с продаж в Канаде за период с 2016 по 2018 гг. (табл. 8).

Следовательно, налог с продаж в бюджете Канады не принимает важного участия в доходах страны и составляет лишь 1 % – самый низкий показатель из стран «G7». Поступления данного налога подверглось значительным изменениям, и за последние 10 лет оно выросло на 91 %, в прочем население страны тоже увеличилось – на 11 %, а это, наоборот, самый высокий показатель прироста населения из всех анализируемых стран.

Таблица 6

Анализ поступлений НДС в Японию за период с 2016 по 2018 гг., млрд. йен

	2008 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	% от общих поступлений (2018 г.)	Темп роста	
						2018 г. к 2016 г.	2018 г. к 2008 г.
НДС	12 443	21 931	22 249	22 531	22	103	181
Всего налоговых поступлений	139 621	164 963	171 751	104 457	100	63	75
Население, чел.	128 063 000	126 994 511	126 785 797	126 529 100	-	100	99

Таблица 7

Анализ поступлений налога с продаж в США
за период с 2016 по 2018 гг., млн. долл. США

	2008 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	% от общих поступлений (2018 г.)	Темп роста	
						2018 г. к 2016 г.	2018 г. к 2008 г.
Налог с продаж	301 130	380 932	395 700	414 246	8	109	138
Всего налоговых поступлений	3 787 018	4 841 950	5 227 338	5 007 164	100	103	132
Население, чел.	304 093 966	323 071 342	325 147 121	327 167 434	-	101	108

Таблица 8

Анализ поступлений налога с продаж в Канаде
за период с 2016 по 2018 гг., млн. канадских долл.

	2008 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	% от общих поступлений (2018 г.)	Темп роста	
						2018 г. к 2016 г.	2018 г. к 2008 г.
Налог с продаж	2 598	3 459	3 779	4 974	1	144	191
Всего налоговых поступлений	517 572	672 809	702 704	732 087	100	109	141
Население, чел.	33 247 118	36 109 487	36 540 268	37 058 856	-	103	111

Таблица 9

Индекс НДС в расчете на 1 человека

Страна	Население за 2018 год	Сумма НДС за 2018 год, евро	Индекс НДС на 1 чел.
Италия	60 431 283	133 433 000	2,2
Франция	66 987 244	169 780 000	2,5
Германия	82 827 922	235 449 000	2,8
Великобритания	66 488 991	165 803 000	2,5
Япония	126 529 100	17 862 577 000	141,2
США	327 167 434	362 134 000	1,1
Канада	37 058 856	3 190 000	0,1

Таким образом, на основании всего вышеуказанного можно сделать вывод, что наиболее низкая налоговая нагрузка в части налога на добавленную стоимость приходится на США и Канаду.

В США и Канаде превалирует сравнительно большее количество налогов, чем в других анализируемых странах, которые в той или иной пополняют бюджет страны. В остальных странах «большой семерки» доля НДС в общей сумме налогов примерно одинаковая, но о ценности данного налога для бюджета страны сложно судить только лишь по показателям роста налога, ведь население стран с годами также меняется – увеличивается, либо уменьшается. Кроме того, сумма налога, равная 1 млн. евро с населением страны, равной 10 млн. чел., и та же сумма налога при населении 1 млн. чел. – это совершенно разные суммы при пересчете данной суммы на 1 человека, следовательно, ценность, качество собираемости и меры налоговой политики в отношении НДС, будут выше там, где 1 человек населения приносит наибольшую сумму налога.

Итак, для сравнения ценности НДС, приходящегося на 1 человека, между странами, необходимо сконвертировать сумму НДС всех стран в единую валюту на 31.12.2018г. и посчитать индекс НДС в расчете на 1 человека (табл. 9).

Таким образом, наибольшая сумма НДС в расчете на 1 человека, приходится на Японию, в которой 1 человек из общего числа населения в стране в 2018 году приносил в бюджет 141,2 евро за год. Наименьший показатель суммы НДС, приходящейся на 1 человека, наблюдается у Канады и США, что в прочем неудивительно, так как соотношение данного налога (налога с продаж) к сумме общих налогов составляет 1 % и 8 % соответственно.

Примечательным является тот факт, что доля НДС в Японии в 2018 году соответствует уровню доли НДС в других странах «G7». В Японии данный показатель составляет 22 %, в Великобритании – 21 %, в Германии – 18 %, во Франции – 16 %, а в Италии показатель бьет рекорды в разрезе стран «большой семерки» и составляет 29 % от суммы общих налоговых поступлений. И тем не менее в Италии 1 человек в год приносит 2,2 евро суммы НДС в бюджет страны.

Япония славится высоким уровнем жизни, которого добились власти страны благодаря своей жесткой экономической политике. В Японии так же, как и в США существует большая разветвленность налогов. И тем не менее, Япония имеет преимущество в отношении качества данных налогов, а именно ценности, которую они приносят для бюджета и соответственно качества жизни японского народа. Это пример того, что количество будет работать на качество в случае грамотно выстроенной налоговой политики, при которой будут строго контролироваться налогоплательщики, их деятельность, налоговая база и другие важные для налогообложения составляющие. Целью данной налоговой политики является четкое регламентирование субъектов налогоплательщиков, объектов налогообложения, процентных ставок и льгот, прав на вычет сумм НДС, сроки сдачи декларации, сроки уплаты сумм НДС.

Итак, благодаря грамотной, а главное – стабильной налоговой политике Японии, в которой государство ведет борьбу с уклонением от уплаты налогов, составляет директивы, в которых определены ограничения по процентам, устанавливающих верхний предел процентных ставок, налогообложение отправлений прав интеллектуальной собственности, передаваемых в другие страны, а также законы и нормативные акты в различных налоговых юрисдикциях, Япония занимает лидирующую позицию среди анализируемых стран «Большой семерки» в части поступлений налога на добавленную стоимость в бюджет.

Библиографический список

1. OECD.Stat. [Электронный ресурс]. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode (дата обращения: 14.04.2020).

2. The World Bank. [Электронный ресурс]. URL: https://datacatalog.worldbank.org/dataset/population-estimates-and-projections (дата обращения: 14.04.2020).

3. IMF: World Economic Outlook (WEO) [Электронный ресурс]. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx (дата обращения: 14.04.2020).

4. Corriere della Sera.it. [Электронный ресурс]. URL: https://www.corriere.it/economia/tasse/cards/partite-iva-vigore-gia-2020-nuove-restrizioni-regime-forfettario/cosa-cambia-2020.shtml (дата обращения: 14.04.2020).

5. Economie.gouv.fr. [Электронный ресурс]. URL: https://www.economie.gouv.fr/cedef/taux-tva-france-et-union-europeenne (дата обращения: 14.04.2020).

6. Zur Startseite. [Электронный ресурс]. URL: https://www.destatis.de/DE/Themen/Staat/Steuern/Steuereinnahmen/Tabellen/lrfin02.html (дата обращения: 14.04.2020).

7. Natiomal Tax Agency. [Электронный ресурс]. URL: https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/tokei_nenpo.htm (дата обращения: 14.04.2020).

8. An official website of the United States Government. [Электронный ресурс]. URL: https://www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-state-data-by-year (дата обращения: 14.04.2020).

УДК 338.436.33:331.108

Н. В. Ерочкина
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва», Саранск, e-mail: erochkinanv@mail.ru

Л. Н. Потапова
ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва», Саранск, e-mail: lidiapn@mail.ru

КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, кадровый потенциал, конкурентоспособность, устойчивое развитие, программно-целевое регулирование, инновационная деятельность.

В статье проводится исследование кадрового потенциала предприятий и его значения в плане обеспечения устойчивого развития АПК, в связи с чем, осуществляется анализ состояния агропромышленного комплекса Республики Мордовия, рассматриваются проблемы, возникающие в сфере его кадрового обеспечения, приводится опыт применения механизмов, которые обеспечивают их решение. Результаты исследования позволили выявить приоритетные направления, способствующие развитию кадрового потенциала предприятий АПК, в частности, делается акцент на программно-целевом регулировании, как важнейшем инструменте, способном в современных условиях обеспечить реализацию комплексного подхода к выявлению и использованию резервов развития кадрового потенциала агропромышленного комплекса, обеспечивая его устойчивость и конкурентоспособность, решая на данной основе важнейшую стратегическую задачу аграрной политики.

N. V. Erochkina
National Research Mordovia State University, Saransk, e-mail: erochkinanv@mail.ru

L. N. Potapova
National Research Mordovia State University, Saransk, e-mail: lidiapn@mail.ru

PERSONNEL POTENTIAL OF AGRIBUSINESS ENTERPRISES: SITUATION AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Keywords: agro-industrial complex, human resource potential, competitiveness, stable development, program-target regulation, innovation activity.

The article presents a study of the enterprises personnel potential and its importance in ensuring sustainable development of agriculture, therefore, is the analysis of the state agroindustrial complex of the Republic of Mordovia, discusses the problems arising in the field of it staffing, describes the experience of applying the mechanisms that ensure their decision. The results of the study helped to identify priority areas, contributing to the development of agro-industrial enterprises personnel potential, in particular, focuses on objectives management as a critical tool, able to ensure the implementation of a comprehensive approach to the identification and use of resources in the development of the agroindustrial complex personnel potential, ensuring its sustainability and competitiveness, deciding on this basis the major strategic objective of agricultural policy.

Введение

В современных условиях стратегической задачей государственной аграрной политики является повышение конкурентоспособности и устойчивости развития предприятий агропромышленного комплекса.

Основной задачей устойчивого развития АПК является производство сельскохозяйственного сырья и продуктов питания в достаточном количестве и с соблюдением экономических, социальных, экологических требований. Решение данной задачи требует повышение ресурсообеспеченности, технико-технологического уровня производства, внедрения инновационных продуктов и технологий [5].

Деятельность успешных хозяйствующих субъектов свидетельствует о том, что выявлять и применять резервы устойчивого развития способны толь-

ко кадры, обладающие инновационным мышлением и высоким уровнем квалификации, владеющие в совершенстве своей профессией.

Как отмечается, категория «потенциал» определяет предельные возможности конкретного объекта, что позволяет определить уровень их реального применения и оценить имеющиеся резервы [2].

В этой связи, вопросы развития кадрового потенциала работников предприятий агропромышленного комплекса приобретают особую актуальность и требуют проведения соответствующего исследования на региональном уровне.

Цель исследования

Цель заключается в исследовании состояния и перспектив развития кадрового потенциала предприятий АПК.

Материал и методы исследования

В процессе исследования в качестве информационной базы использовались данные Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия, Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия, а также материалы научных публикаций, посвященных вопросам развития кадрового потенциала. Исследование проводилось с применением диалектического, абстрактно-логического, статистико-экономического и других методов.

Результаты исследования и их обсуждение

Для агропромышленного комплекса Республики Мордовия характерно интенсивное развитие, он модернизируется, становится все более высокотехнологичным. Регион обеспечивает себя довольно качественными продуктами питания и поставляет их за свои пределы. За последние три года (с 2017 года по 2019 год) стоимость продукции, такой важнейшей сферы агропромышленного комплекса, как сельское хозяйство, в Республике Мордовия возросла с 59702,5 млн. рублей до 72221,5 млн. рублей (на 21,0%).

Вместе с тем, с 2017 г.по 2019 г. в хозяйствах всех категорий региона отмечается сокращение валового сбора зерна (в весе после доработки) с 1335,7 до 1226,6 тыс. т (на 8,2%), что явилось, результатом снижения урожайности зерновых и зернобобовых культур с 2,98 до 2,78 т с гектара. За исследуемый период в республике (в хозяйствах всех категорий) производство овощей увеличилось на 10,5 тыс. т. (11,7%) и составило в 2019 году 100,3 тыс. т. [6].

В Республике Мордовия (в хозяйствах всех категорий) за три года по скоту и птице на убой (в живом весе) произошло увеличение с 295,2 до 321,6 тыс. т. (на 8,9%). При этом, тенденцию сокращения численности поголовья крупного рогатого скота преодолеть не удалось. На 1 января 2020 года в регионе (в хозяйствах всех категорий) поголовье крупного рогатого скота составляло 200,1 тыс. голов (сокращение его за три года составило 15,1 тыс. голов), при этом поголовье коров снизилось с 76,0 до 72,8 тыс. голов. В хозяйствах всех категорий Республики Мордовия с 2017 года по 2019 год наблюдается увеличение валового производства молока с 420,4 до 453,1 тыс. т, что произошло, во многом, за счет роста среднего надоя молока от одной коровы с 6010 до 6734 кг. За исследуемый период в регионе (в хозяйствах всех категорий) производство яиц увеличилось с 1388,2 до 1520,4 млн. шт. (на 9,5%) [6].

В Республике Мордовия с 2017 года по 2019 год производство колбасных изделий возросло с 114,4 до 150,3 тыс. т. (на 31,4%), мясных полуфабрикатов – с 23,9 до 42,1 тыс. т. (на 76,2%), сыра – с 16,4 до 18,0 тыс. т. (на 9,8%). Вместе с тем, в регионе сократилось производство цельномолочной продукции с 177,8 до 138,7 тыс. т (на 22,0%), а сливочного масла – с 4,2 до 3,8 тыс. т. (на 9,5%) [3].

Проведенный анализ свидетельствует о том, что агропромышленный комплекс Республики Мордовия развивается в целом не достаточно устойчиво.

Соответственно, в сложившихся условиях возрастает потребность в высококвалифицированных специалистах с инновационным мышлением, которые способны анализировать разные способы и варианты решения возникающих проблем, с целью выбора наиболее оптимального из них, что крайне важно в плане обеспечения устойчивого развития и повышения конкурентоспособ-

ности предприятий регионального агропромышленного комплекса.

Отмечается, что самый продуктивный труд – независимый и креативный. Тот труд, который больше всего удовлетворяет сотрудника, раскрывает свободу для его самовыражения, дает возможность открыться его дарованиям [1].

Кадровый потенциал зависит от возраста работников, их образования, практического опыта, умений и навыков, материальной и моральной заинтересованности в производительном труде, способности адаптироваться к изменяющимся условиям деятельности [7].

Следует отметить, что в регионе сложилась система подготовки кадров для предприятий АПК, содержащая все элементы для непрерывного образовательного процесса, включая 11 организаций среднего профессионального образования и 1 организацию высшего образования. Кроме того, осуществляется обучение руководителей и специалистов для предприятий агропромышленного комплекса региона по программам дополнительного профессионального образования. В частности, за 2019 год профессиональную подготовку, переподготовку и повышение квалификации по аграрным направлениям прошли 636 специалистов.

Вместе с тем, уровень обеспечения сельскохозяйственных организаций региона квалифицированными специалистами составил в 2019 году только 88,4 %. Особенно острый недостаток ими испытывается в ветеринарных врачах, агрономах и зоотехниках. На данные направления пришлось, соответственно, 38, 26 и 22, из 210, размещенных на сайте Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия на 1 января 2020 года, вакансий специалистов с высшим и средним профессиональным образованием, необходимых предприятиям регионального агропромышленного комплекса [3].

В качестве проблемных зон в действующей государственной кадровой политике в области АПК обозначается то, что уровень профессиональной подготовки не всегда соответствует реальным запросам со стороны агробизнеса, а также проблема «старения» кадров, и нежелание выпускников аграрных вузов работать в сельском хозяйстве [4].

Соответственно, наличие в аграрной сфере кадрового дефицита обусловлено во многом негативными демографическими, социальными и экономическими факторами.

В Республике Мордовия на 1 января 2020 года в сельской местности проживало 285663 человека, при этом, только за последние три года убыль сельского населения составила 12359 человек, а его доля сократилась с 37,0 до 36,2 %. При этом, в 94 из 1240 сельских населенных пунктов региона, в 2019 году население не проживало, а в 135 число жителей составило менее 5 человек [6].

Отрицательно сказывается на кадровом потенциале и низкий уровень оплаты труда. В 2019 году среднемесячная заработная плата в сельском хозяйстве возросла до 27806,3 рублей, но при этом она так и не достигла среднего уровня по региону (28547,9 рублей).

На 1 января 2020 года 1608 граждан, проживающих в сельской местности, было зарегистрировано в качестве безработных в службе занятости. При этом, в 2019 году через систему профессионального обучения и дополнительного профессионального образования прошло 106 жителей сельской местности, зарегистрированных в службе занятости, в результате этого было трудоустроено 57 человек.

Важно отметить, что в регионе, отводится внимание решению проблем в кадровом обеспечении, применяются различные стимулирующие механизмы, направленные на развитие кадрового потенциала предприятий агропромышленного комплекса.

В частности, в 2019 году в Республике Мордовия продолжилась реализация подпрограммы «Поддержка и развитие кадрового потенциала в АПК».

Поддержка студентов и молодых специалистов по данной подпрограмме осуществляется по направлениям, представленным в таблице.

Следует отметить, что меры поддержки молодым специалистам, представленные в таблице, осуществляются первые три года, в частности в год сумма подъемных для лиц с высшим образованием составляет 100000 рублей, а для лиц, имеющих среднее профессиональное образование – 70000 рублей.

Виды поддержки по подпрограмме «Поддержка и развитие кадрового потенциала в АПК», рублей [3]

Вид поддержки	Высшее образование	Среднее профессиональное образование
Дополнительная стипендия студентам (в сумме не менее):		
– для обучающихся на оценки «хорошо» и «отлично»	3000	2000
– для остальных обучающихся	2000	1000
Поддержка молодых специалистов:		
– ежемесячная доплата к заработной плате	8000	6000
– подъемные	300000	210000

Показательно то, что число участников данной подпрограммы увеличивается с каждым годом. Так в 2019 году в ней приняли участие 372 человека, в то время как в 2018 ее участниками было 348 человек, а в 2017 году – 309 человек [3].

На данном этапе в регионе начала реализовываться Государственная программа Республики Мордовия «Комплексное развитие сельских территорий на 2020-2025 годы», в состав которой входит направление (подпрограмма) «Развитие рынка труда (кадрового потенциала) на сельских территориях».

Данная подпрограмма включает мероприятия по содействию сельскохозяйственным товаропроизводителям в обеспечении квалифицированными специалистами и занятости сельского населения. В соответствии с направлением «Содействие сельскохозяйственным товаропроизводителям в обеспечении квалифицированными специалистами» планируется решение вопросов по содействию занятости и привлечения кадров на село за счет возмещения сельскохозяйственными товаропроизводителями до 30% фактически понесенных затрат:

– по заключенным с работниками ученическим договорам, проходящих обучение в федеральных государственных образовательных организациях высшего образования, подведомственных Министерству сельского хозяйства Российской Федерации на срок до 60 месяцев;

– связанных с оплатой труда и проживания студентов, обучающихся в федеральных государственных образовательных организациях высшего образования, подведомственных Министерству сельского хозяйства Российской Федерации, привлеченных для прохождения производственной практики [3].

Что, безусловно, важно в виду сложившейся демографической и социально-экономической ситуации в аграрной сфере региона, соответственно, важно и в плане развития кадрового потенциала предприятий АПК.

Выводы

В современных условиях именно программное регулирование является наиболее востребованным и эффективным элементом механизма формирования и развития кадрового потенциала предприятий АПК, так как оно обеспечивает достижение целей и решение задач в едином комплексе правового, информационного, материального и денежного обеспечения.

Следовательно, в сложившихся условиях, именно комплексные целевые программы способны обеспечить развитие кадрового потенциала предприятий агропромышленного комплекса, а для достижения, заложенных в них, программных целей, прежде всего, важно:

– анализировать текущее состояние кадрового потенциала предприятий АПК и оценивать воздействие на него программных мероприятий;

– определять приоритетные цели в развитии кадрового потенциала предприятий АПК, сроки их достижения и ресурсное обеспечение;

– рассматривать различные варианты достижения программных целей по развитию кадрового потенциала предприятий АПК для выявления наиболее оптимального варианта.

Таким образом, решение проблемы развития кадрового потенциала предприятий АПК на уровне регионов и страны в целом, возможно на осно-

ве применения различных механизмов, среди которых в качестве важнейшего и востребованного в современных условиях инструмента выступает программно-целевое регулирование, способное реализовывать комплексный подход к выявлению и использованию резервов устойчивости. В свою очередь развитие кадрового потенциала предприятий агропромышленного комплекса, обеспечит его устойчивость и конкурентоспособность, решая на данной основе важнейшую стратегическую задачу аграрной политики.

Статья подготовлена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (РФФИ) в рамках проекта № 19-010-00147 «Исследование ресурсного потенциала предприятий реального сектора экономики».

Библиографический список

1. Ерочкина Н.В., Федонина О.В. Рискообразующие факторы на региональном рынке труда и их нейтрализация в условиях устойчивого развития // Экономика и предпринимательство. 2019. № 5 (106). С. 517-521.

2. Макаркин Н.П., Потапова Л.Н., Алферина О.Н., Корнеева Н.В. Методологические подходы к исследованию экономической сущности ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 10-2. С. 87-92.

3. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия [Электронный ресурс]. URL: http://agro.e-mordovia.ru/ (дата обращения: 22.05.2020).

4. Объедкова Л.В., Опейкина Т.В. Аграрное образование в России: проблемы и современные тренды // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. № 1 (27). С. 124-130.

5. Прущак О.В. Ресурсообеспеченность как основной фактор устойчивого развития АПК // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 3 (52). С. 61-68.

6. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия [Электронный ресурс]. URL: http://mrd.gks.ru/ (дата обращения: 22.05.2020).

7. Шайтан Б.И., Медведев А.В. Оценка кадрового потенциала сельских территорий: методологический аспект // Агропродовольственная политика России. 2017. № 8 (68). С. 45-50.

УДК 336.41

Е. А. Левченко
Финансовый университет при Правительстве РФ, e-mail: e.levchenko12@gmail.com

А. С. Лемак
Центральная акцизная таможня

ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ)

Ключевые слова: Доходы бюджета, планирование доходов, таможенные платежи, Федеральная таможенная служба, федеральный бюджет.

Исполнение федерального бюджета по доходам создает основу для деятельности всех органов государственной власти в Российской Федерации. Своевременное поступление доходов в бюджет обеспечивается точностью расчетов на этапе планирования. Федеральная таможенная служба является одним из крупнейших администраторов доходов бюджета Российской Федерации, на ее долю приходится более 30% доходов бюджета. В статье выделяются проблемы расчета плановых параметров доходов федерального бюджета Российской Федерации в части поступления таможенных и иных платежей, администрируемых Федеральной таможенной службой. Изучение теоретических основ и научных работ в области планирования таможенных платежей, позволило предложить направления и методы совершенствования расчетов при прогнозировании доходов федерального бюджета на очередной год. Выявлены основные причины отклонений фактических показателей от плановых значений. Поведен анализ выполнения плановых параметров поступлений по годам, а также рассчитан средний уровень отклонений. На основе закреплённой в настоящее время методики расчета и взаимодействия структурных подразделений Федеральной таможенной службы, предложены направления совершенствования. Реализация предложений позволит получить не только экономический, но и социальный и организационный положительный эффект.

E. A. Levchenko
Financial University under the Government of the Russian Federation,
e-mail: e.levchenko12@gmail.com

A. S. Lemak
Central excise Customs

PROBLEMS OF REVENUE PLANNING OF THE FEDERAL BUDGET OF THE RUSSIAN FEDERATION (ON THE EXAMPLE OF THE ACTIVITIES OF THE FEDERAL CUSTOMS SERVICE)

Keywords: Budget revenues, revenue planning, customs payments, federal customs service, federal budget.

Federal budget execution creates the basis for the governmental activities in the Russian Federation. The timely entrance of the budget income flows is ensured by the accuracy of calculations at the planning stage. The Federal Customs Service is one of the largest administrators of budget revenues in the Russian Federation, accumulating more than 30% of budget revenues. The article highlights the problems of the planned revenues calculating in terms of customs fees and other payments administered by the Federal Customs Service. An analysis of the theoretical foundations and scientific papers in this field allowed us to propose the directions and methods for improving calculations in forecasting the federal budget revenues for the next year. The main causes of deviations in actual indicators from planned values are identified. The analysis of the implementation of the planned parameters of revenues by years is carried out, and the average level of deviations is calculated in this paper. Based on the currently established methodology for calculating and interacting with structural units of the Federal Customs Service, improvement directions are proposed. The implementation of the proposals will provide not only economic, but also a social and organizational positive effect.

Доходы федерального бюджета представляют собой совокупность экономических отношений, которые возникают между экономическими агентами, в процессе формирования бюджетного фонда страны. Данные экономические от-

ношения проявляются через различные виды платежей экономических агентов, их материально-вещественным воплощением являются денежные средства, мобилизуемые в бюджетный фонд. Доходы федерального бюджета являются важнейшей частью бюджетной системы и экономики в целом.

Федеральные органы государственной власти, как главные администраторы доходов федерального бюджета (далее – ГлАД), в процессе формирования и исполнения федерального бюджета осуществляют регулирующую и контрольную функцию.

Федеральной таможенной службе (ФТС) отводится значительная роль в формировании федерального бюджета Российской Федерации, в частности администрирование таможенных платежей. Однако неопределенность будущих условий деятельности таможенных органов приводит к объективным сложностям качественного прогнозирования доходов федерального бюджета. Необходимость совершенствования методики и повышение точности прогнозирования доходов бюджета непосредственно влияет на эффективность формирования и исполнения федерального бюджета, что определяет актуальность настоящего исследования.

Основная часть поступлений доходов федерального бюджета обеспечена деятельностью Федеральной налоговой службы (ФНС), Федеральной таможенной службы, Министерства финансов Российской Федерации, Федеральным агентством по управлению государственным имуществом (Росимущество) (табл. 1).

Анализ доходов федерального бюджета с 2013 по 2018 гг. показал, что при реализации методических подходов формирования доходов, существуют потенциальные проблемы, касающиеся правового регулирования, возникающих бюджетных правоотношений, в части формирования доходов федерального бюджета и его управления. В заключении Счетной палаты РФ на проект Федерального закона «О федеральном бюджете на 2020 г. и на плановый период 2021 и 2022 годов» отмечается, что большинство методик прогнозирования поступлений доходов в бюджеты бюджетной системы РФ ГлАД не соответствуют требованиям Постановления Правительства РФ от 23.06.2016 № 574 а также Постановления Правительства РФ от 05.06.2019г. № 722, в том числе не представили (либо не согласовали без замечаний) проекты методик прогнозирования доходов бюджетов 64 из 85 главных администраторов, в основном причины несоответствия заключаются в неверном указании методов расчета, разработке методик не по всем источникам доходов, методики, а также методики прогнозирования не содержат характеристику методов расчета прогнозного объема поступлений [1].

Основные вопросы формирования доходов на федеральном уровне Российской Федерации связаны с методологическими подходами при формировании достоверного прогноза поступления доходов федерального бюджета. Об актуальности данных вопросов свидетельствует сравнительный анализ прогноза доходов, администрируемых ГлАД, сформированного Министерством финансов РФ, и прогнозов ГлАД федерального бюджета.

Таблица 1

Динамика доходов федерального бюджета по ГлАД федерального бюджета по данным Счетной палаты РФ

Наименование администратора доходов федерального бюджета	Прогноз доходов федерального бюджета на 2018 год	Исполнение за 2017 год		Исполнение за 2018 год		Отклонение исполнения 2018 года от:			
						№ 362-ФЗ		2017 года	
		млрд. руб.	доля в%	млрд. руб.	доля в%	млрд. руб.	%	млрд. руб.	%
Всего	18947,6	15088,9	100	19456,9	100	509,3	102,7	4367,9	128,9
ФТС России	5937, 2	4575,7	30,3	6063,2	31,2	125,9	102,1	1487,5	132,5
ФНС России	11643,7	9161,9	60,7	11926,7	61,3	283,1	102,4	2764,8	130,2
Минфин России	309,1	270,8	1,8	321,1	1,7	12,0	103,9	50,4	118,6
Росимущество	308,6	276,9	1,8	341,5	1,8	32,8	110,6	64,6	123,3

Проведенный анализ отклонений в прогнозах Федеральной таможенной службы позволил выявить расхождения между прогнозами ФТС России, как ГлАД федерального бюджета и прогнозом Минфина России.

Основными причинами отклонения являются следующие положения:

Касательно расчета прогноза объемов поступлений от налога на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию РФ в 2019 году отклонения вызваны применением Минфином России высокой среднеэффективной ставки НДС, чем учтено в прогнозе ФТС России.

Расчет объема поступлений от вывозных таможенных пошлин на прочие товары на уровне ФТС России основывался на данных базы таможенного декларирования в соответствии с товарной номенклатурой. Прогноз Минфина России формировался на основании фактических значений за текущий год с учетом темпов роста исходя из прогноза социально-экономического развития РФ.

Отклонения в расчетах объема поступлений таможенных платежей, уплаченных физическими лицами по единым ставка таможенных пошлин вызвано различными подходами к определению ввоза легковых автомобилей. В том числе прогноз Министерства финансов РФ базировался на основании прогноза социально-экономического развития РФ на прогнозируемый период, однако ФТС России формировала прогноз исходя из оценки ввоза автомобилей в предшествующий период прогнозированию и темпов роста объемов ввоза на основании прогноза социально-экономического развития РФ.

Исходя из проведенного сравнительного анализа, можно выделить следующие проблемы:

– неверно указанный метод расчета при прогнозировании поступлений доходов в федеральный бюджет;

– применение методики прогнозирования не по всем источникам доходов ГлАД;

– отсутствие характеристики метода расчета прогнозного объема поступлений в федеральный бюджет;

– необоснованность прогноза поступлений доходов федерального бюджета;

– отсутствие методологических подходов к определению источников доходов федерального бюджета;

– высокий уровень задолженности перед бюджетом.

Формирование доходной части федерального бюджета, администрируемых ФТС, в 2018 гг. составляла 31,2 % или 6063,2 млрд. рублей, в том числе таможенные платежи от экспорта нефти, газа природного и нефтепродуктов 3002,8 млрд. рублей доходов федерального бюджета. В 2019 году поступления в федеральный бюджет от деятельности ФТС составили 5728,96 млрд.руб. При этом выполнение прогнозного значения по администрированию таможенных платежей в 2018году отмечалось на уровне 102,1 %, а в 2019 году – 101,6 % по отношению к уточненному прогнозу.

В основе решения задачи выбора методов прогнозирования, планирования и корректировки экономических показателей деятельности таможенных органов разумно применить сравнительную оценку прогнозных возможностей различных методов для установления плановых показателей деятельности таможенных органов. Однако задача выбора метода усложняется высокой степенью неопределенности деятельности таможенных органов.

В научном плане проблемы выбора методов и алгоритмов прогнозирования показателей деятельности таможенных органах разрабатывались в работах И.Д. Ахмадуллиной, М.С. Положенцева, Ж.С. Лемешевой, А.Р. Гладкова и др. [2-5].

Исходя из анализа научной литературы, алгоритм прогнозирования показателей деятельности таможенных органов может быть представлен, через следующие этапы, происходящие на всех уровнях таможенной системы:

1. Оценка информационной ситуации: сбор и формирование экспертной оценки в зависимости от информационного потока, поступающего от каждого из контуров управленческого воздействия на таможенную систему;

2. Выбор целесообразного метода прогнозирования, исходя из информационной ситуации, моделирование показателя деятельности таможенного органа и расчет прогнозируемого значения

показателя деятельности таможенного органа с установлением доверительного интервала;

3. Направление прогнозируемого показателя в расчетно-техническое управление, для экспертной оценки прогнозируемого показателя и корректировки общей величины прогнозируемого значения с установлением доверительного интервала;

4. Направление прогнозируемого показателя в Центральный аппарат ФТС России, для экспертной оценки прогнозируемого показателя корректировки общей величины прогнозируемого значения с установлением доверительного интервала;

5. Установление итогового варианта прогнозируемого показателя с установлением доверительного интервала в виде планового значения в Приказе ФТС России;

6. Установление перечня показателей оценки деятельности региональных таможенных управлений и таможен, непосредственно подчиненных ФТС России в Приказе ФТС России «Об утверждении показателей результативности и эффективности деятельности ФТС России, территориальных таможенных органов и центрального аппарата ФТС России».

В условиях нестабильной экономической ситуации РФ целесообразным является рассмотрение и уточнение текущих вариантов плановых заданий. При этом законодательно не установлены отклонения расхождения при сравнении фактических и запланированных объемов доходов в федеральный бюджет. В рамках финансового менеджмента на федеральном уровне установлен целевой ориентир отклонения по абсолютной величине не более 15 % [7].

Стоит отметить, что контрольные показатели по администрированию таможенных платежей ориентированы на исполнение и перевыполнение планового задания. Однако значительное перевыполнение контрольных показателей является серьезным недостатком, которое указывает на низкое качество прогнозирования основных показателей деятельности администраторов федерального бюджета.

Уровень выполнения планового задания по поступлению таможенных платежей в федеральный бюджет складывается из значений показателей таможенных пошлин, НДС на импортные товары, акцизов и таможенных сборов соответствующего периода (рис. 1). В связи с сырьевой направленностью российской экономики значительное влияние оказывают таможенные пошлины, взимаемые с энергоносителей, поэтому колебания цен на данные товары являются причиной разброса уровня выполнения планового задания по таможенному администрированию с энергоносителей.

Рис. 1. Эффективность администрирования плановых доходов в текущем финансовом году. Источник: составлено автором по материалам ФТС России и Министерства Финансов РФ

Рис. 2. Выполнение планового уточненного задания в текущем финансовом году

Отклонения в пределах 100 ± 10 % зафиксированы на всей части динамики поступлений таможенных платежей ФТС России и доходов федерального бюджета, в то время как величина таможенных платежей администрируемых с энергоносителей изменялась со значительными колебаниями и выходит за пределы 100 ± 15 % (рис. 2).

Невысокое отклонение и незначительная вариация показателей по сравнению с показателями предыдущего варианта планового задания соответствующему периоду объясняются тем, что уточненное контрольное задание определяется путем корректировки федерального бюджета на текущий год в соответствии со сложившимися условиями.

Высокая степень исполнения контрольного задания по администрированию таможенных платежей с 2012-2014 гг. обеспечивалась за счет близкого уточнения первоначального планового задания к завершению текущего финансового года. При этом учитывая социально-экономическую значимость показателей и значительную вариацию отклонений фактических значений таможенных платежей от плановых доказывает низкую степень прогнозирования основных показателей деятельности таможенных органов, в частности по таможенному администрированию энергоносителей.

Исходя из общей методологии прогнозирования основных показателей экономической деятельности таможенных органов представленной выше целесообразным является определить правовые и организационные аспекты прогнозирования поступлений таможенных доходов в федеральный бюджет на уровне таможни непосредственного подчинения (далее ТНП) [8]. На уровне Федеральной таможенной службы ответственным за этот процесс выступает Главное управление таможенных доходов и таможенного регулирования на уровне регионального таможенного управления (РПУ) и таможни непосредственного подчинения – отделы таможенных платежей.

Методика планирования и прогнозирования таможенных поступлений, закрепленная в Приказе Минфина, предполагает шесть этапов [8].

Первый этап характеризуется тем, что должностными лицами Главного управления федеральных таможенных доходов и таможенного регулирования ФТС России осуществляется проверка полноты и качества исходной информации, которая необходима при прогнозировании, задаются прогнозные значения на соответствующий квартал по перечислению таможенных доходов в федеральный бюджет, которое определено Минфином РФ для ГлАД. На основе проведенного анализа фактических данных об объемах доходов, перечисленных в федеральный бюджет, должностные лица Главного управления ФТС формируют перечень основных товаров для каждого региональным таможенным управлениям/таможням непосредственного подчинения.

Далее осуществляется прогнозирование основных показателей с помощью подбора модели, отражающей следующие тенденции таможенного декларирования товаров:

– физический объем экспорта и импорта;

– индексы таможенной стоимости экспорта и импорта;

– уровень средних ставок таможенных платежей;

– количество представленных к таможенному декларированию деклараций на товары.

Научные авторы, изучающие проблему прогнозирования таможенных платежей, предлагают несколько вариантов совершенствования методик расчетов. Наибольшего внимания заслуживает модель, предложенная в работе Гладкова А.Р. [3]. Модель строится с помощью эконометрических методов по методологии Бокса-Дженкинса. Данная методология описывает класс моделей авторегрессии и проинтегрированного скользящего среднего (далее ARMA). Суть данного моделирования заключается в сопоставлении с ретроспективными данными для проверки точности описания временного ряда исходного показателя. Приемлемой является модель, остатки которой малые, распределены случайно. И если полученная модель не удовлетворяет данным требованиям, то процесс прогнозирования повторяется с улучшенной новой моделью.

Второй этап характеризуется проведением экспертной оценки параметров проекта прогноза на втором уровне таможенной системы. Данная процедура осуществляется посредством экстраполяции данных по определенным выше показателям на третьем уровне таможенной системы или по средствам определения ситуаций, которые непосредственно влияют на выделенные выше показатели в модели.

Первый способ подразумевает формирование альтернативных значений РТУ/ТНП при помощи расчёта средневзвешенной доли каждого таможенного органа по основным показателях в суммарных значениях данных показателей по вышестоящих таможенных органах. Другой способ акцентируется на моделировании основных показателей посредством стандартных ситуаций, в том числе связанные с организационным аспектом деятельности таможенных органов, изменением таможенной политики государства, изменение спроса на товары, являющиеся предметными в специализации таможенного органа, организационные аспекты деятельности участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД).

Третий и четвертый этап заключается в получении плановых заданий на уровне ФТС России с помощью альтернативных значений предложенных РТУ/ТНП и принимают окончательное решение о значениях параметров прогноза.

Однако выбор конечных значений основывается на сравнении уровня значений. Фактические значения сравниваются с расчетными, полученными по модели прогнозирования, альтернативными значениями на уровне экспертных оценок вышестоящих таможенных органов.

По итогам данных этапов формируется контрольное задание по перечислению таможенных доходов в федеральный бюджет, утвержденное в виде приказа ФТС России «Об утверждении контрольных показателей формирования федерального бюджета на прогнозируемый период».

На рис. 3 представлен график отклонения корректируемой величины от установленного планового задания. Так в первых трех кварталах уточненный контрольный показатель ниже установленного, при этом отклонения достигают до 25 %; в 4 квартале ситуация обратная, и положительное отклонение составляет 4 %.

Рис. 3. Уровень отклонения контрольного и уточненного показателя за 2018 г.

Данная тенденция свидетельствует о нерациональности текущей технологии прогнозирования, с целью выполнения оценки показателей результативности и эффективности и индикативных показателей деятельности таможенных органов.

Итак, исходя из вышесказанного, можно заключить, что процесс планирования и прогнозирования рассмотренного показателя сочетает не различные методы прогнозирования, в том числе собственные расчеты должностных лиц таможенных органов.

Однако качество информации, используемой при прогнозировании, не соответствует объективным различиям условий таможенного администрирования между отдельными регионами. Поэтому методы, основывающиеся на экспертной оценке и применяемые для прогнозирования, игнорируют основные показатели деятельности таможенных органов при осуществлении контрольной и надзорной функции таможенных органов.

Возникающие потери бюджета и признание величины потерь значительными обуславливает реализацию последовательно следующих этапов:

– подготовка к проведению опроса экспертов;

– проведение опроса экспертов;

– статистическая обработка результатов опроса экспертов;

– изменение фактических прогнозных значений объема таможенных платежей.

Реализация рассмотренной технологии и результатов прогнозирования показателя таможенных платежей должны осуществляться в рамках второго этапа осуществления взаимодействия ФТС России, региональных таможенных управлений и ТНП. Рекомендации направлены на дополнение основных положений приказа ФТС России [8] (далее Порядок).

В связи с этим, необходимо актуализировать Порядок новой редакции, где при обнаружении потерь бюджета отдел таможенных платежей направляет формы опроса в отдел контроля таможенной стоимости, отдел товарной номенклатуры и происхождения товаров, в которых должностными лицами осуществляется экспертная оценка параметров прогноза в РТУ/ТНП. При реализации рассмотренных стадий прогнозирования с использованием АС «Прогнозирование» необходимо чтобы действия должностных лиц отдела таможенных платежей в РТУ/ТНП сопровождались передачей данных с формами оценки экспертов посредством Ведомственной интегрированной телекоммуникационной сети ФТС России. А также осуществление обратной связи по приему информации от отделов контроля таможенной стоимости и классификации и страны происхождения.

В целом подсчитать эффект от модернизации технологии анализа и прогнозирования таможенных платежей достаточно сложно, однако данный эффект можно рассмотреть в трех аспектах: социальном, организационном и экономическом (табл. 2).

Таким образом, общий результат от проводимых мероприятий определяется как частное от деления суммы перечисленных эффектов на затраты функционирования таможенной службы, при этом целевая функция должна стремится к максимуму.

Таблица 2

Аспекты проявления результата (эффекта) от проводимых мероприятий

Наименование	Эффект
Социальный эффект (общественно значимый результат)	достижение принципа оптимальности прогнозирования таможенных платежей позволит достичь принципа точности и ясности планирования федерального бюджета РФ, что непосредственно выразится в отношении общества к проводимой Правительством РФ бюджетной политики государства, в результате которой формируются размеры и пропорции финансовых ресурсов государства
Организационный эффект	достижение целенаправленности прогнозирования таможенных платежей позволит повысить результативность деятельности всей таможенной системы
Экономический эффект	достижение реальности пополнения дохода федерального бюджета от администрирования таможенных платежей, что составляют значительные суммы бюджета РФ; определяется текущая структура расходов бюджетных средств и перспективы их использования для развития экономики и социальной сферы

Итак, совершенствование информационной базы, технологии осуществления прогнозирования таможенных платежей, позволит:

– повысить эффективность работы с данными БД АС «Прогнозирование»

– осуществить реализацию экспертных оценок при определении величины потерь доходов федерального бюджета, при обоснованности решений по таможенному администрированию;

– снижение загруженности трудовых ресурсов при реализации аналитических функций экспертных оценок, автоматизируемых в АС «Прогнозирование».

Предложенная методика прогнозирования доходов федерального бюджета на уровне главных администраторов позволит оптимизировать организационный уровень планирования и исполнения федерального бюджета Российской Федерации по доходам.

Библиографический список

1. Заключение Счетной палаты РФ на проект Федерального закона «О федеральном бюджете на 2020 год и плановый период 2021 и 2022 гг.», от 11.10.2019 г. [Электронный ресурс]. URL: http://audit.gov.ru/upload/medialibrary/74c706e80449d6a1ec4f49d2c0d43028.pdf (дата обращения: 05.05.2020).

2. Ахмадуллина И.Д. Разработка и организация внедрения прогнозных технологий в управление деятельностью таможенных органов // Финансы и кредит. 2014. № 31 (607). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-i-organizatsiya-vnedreniya-prognoznyh-tehnologiy-v-upravlenie-deyatelnostyu-tamozhennyh-organov (дата обращения: 13.05.2020).

3. Гладков А.Р. Совершенствование научно-методического аппарата планирования таможенных платежей в региональных таможенных управлениях: дис. … канд. эк. наук. Москва, 2017. 189 с.

4. Планирование в таможенных органах: учеб. пособие / Е.А. Терехова, В.Н. Шаповалова, Ж.С. Лемешева, М.О. Горчак, И.В. Шарощенко, В.Б. Коровин. М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2016. 193 с.

5. Прогнозирование доходов бюджета, администрируемых таможенными органами, в условиях нестационарной среды: монография / М.С. Положенцев. М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2014. 152 с.

6. Багратуни К. Ю. К вопросу о планировании и прогнозировании доходов федерального бюджета [Электронный ресурс] // Экономика и социум. 2017. № 5. Режим доступа: http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_36/BagratuniK.Yu. – Osnovnoyrazdel (3).pdf.

7. Приказ Минфина России от 13.04.2009 № 34н «Об организации проведения мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого главными администраторами средств федерального бюджета».

8. Приказ ФТС России от 08.03.2013 № 500 «Об утверждении Порядка взаимодействия структурных подразделений ФТС России, региональных таможенных управлений и таможен, непосредственно подчиненных ФТС России, при прогнозировании поступления в федеральный бюджет сумм таможенных и иных платежей, администрируемых таможенными органами».

9. Косов М.Е. Проблемы и пути совершенствования формирования доходов федерального бюджета // Вестник Московского университета МВД России. 2018. № 1. С. 217-223.

УДК 339 341

Н. П. Литвинова
ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Новосибирск, e-mail: uvr09@yandex.ru

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА ПРЕДПРИЯТИЯ: ОПЫТ ДЕШИФРОВКИ

Ключевые слова: организационная культура, проблемы дешифровки, итерактивное клиническое интервью, сторонние исследователи.

Дешифровка организационной культуры предприятия – это сложная проблема, которая стоит перед исследователями, собравшими определённое количество информации о базовой организации. Можно напрасно потратить много времени, собирая излишнюю информацию, которою впоследствии будет трудно интерпретировать, если заниматься проблемой её дешифровки оторвано от представителей исследуемой организации. Поэтому широкую известность в среде исследователей получил интересный метод дешифровки организационной культуры, который предложил основоположник изучения организационной культуры американский исследователь Эдгар Шейн. Он назвал свой метод «клиническое обследование». Оно основано на серии интервью сторонних исследователей и заинтересованных работников организации с целью выявления коллективных базовых представлений. Более точно этот подход назван Э. Шейном «итерактивным клиническим интервью». Главная особенность этого подхода состоит в том, что исследователь, получая информацию от работников организации постоянно соизмеряет её, во-первых, со своей интерпретацией этой информации, и, во-вторых, с восприятием работниками организации тех выводов, которые он делает в процессе исследования. Это самое верное решение обозначенной выше проблемы, ведь только в совместном творческом взаимозависимом процессе сторонних лиц и заинтересованных работников организации можно вовремя устранить субъективные ошибки с обеих сторон, чтобы помочь членам организации правильно осознать её базовые ценности. В данном исследовании изучена организационная культура АО «Парфюм Новосибирск», предприняты шаги по её дешифровке и подготовлены практические рекомендации по её совершенствованию в базовой организации. Результаты данного исследования помогут руководителям АО «Парфюм Новосибирск» усовершенствовать имеющуюся организационную культуру, сформировать эффективную команду из коллектива компании, что в конечном итоге поможет повысить эффективность и долговременность её функционирования.

N. P. Litvinova
Novosibirsk state University of Economics and management, Novosibirsk,
e-mail: uvr09@yandex.ru

ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE ENTERPRISE: THE EXPERIENCE OF DECIPHERING

Keywords: organizational culture, decryption problems, iterative clinical interview, third-party researchers.

Decoding the organizational culture of an enterprise is a complex problem that researchers face when they have collected a certain amount of information about the basic organization. You can waste a lot of time collecting unnecessary information, which will later be difficult to interpret if you deal with the problem of decrypting it is disconnected from the representatives of the organization under study. Therefore, an interesting method of decoding organizational culture, which was proposed by the founder of the study of organizational culture, American researcher Edgar Shein, has become widely known among researchers. He called his method «clinical examination». It is based on a series of interviews with third-party researchers and interested employees of the organization in order to identify collective basic concepts. More precisely, this approach is called «iterative clinical interview» by E. Shane. The main feature of this approach is that the researcher, receiving information from employees of the organization, constantly compares it, first, with his interpretation of this information, and, secondly, with the perception of employees of the organization of the conclusions that he makes in the course of research. This is the most correct solution to the above problem, because only in a joint creative and interdependent process of third parties and interested employees of the organization can you eliminate subjective errors on both sides in time to help members of the organization correctly understand its basic values. In this study, the organizational culture of perfum Novosibirsk JSC was studied, steps were taken to improve It, and practical recommendations were prepared for its improvement in the basic organization. The results of this research will help the managers of perfum Novosibirsk JSC to improve the existing organizational culture, form an effective team from the company's team, which will ultimately help to improve the efficiency and long-term functioning of The company.

Введение

Эффективность деятельности любой организации определяется рядом факторов, таких как наличие стратегии развития, чёткость организационных структур, высококвалифицированные кадры и многое другое [7]. Но учёные пришли к выводу, что кроме этого эффективно работающие компании имеют особую культуру отношений в своих организациях, которая складывается под влиянием исторического опыта, местных обычаев и традиций, духовных ценностей и менталитета работников этих компаний [2, 3].

Причём, ключевую составляющую своего успеха, своим главным конкурентным преимуществом эти преуспевающие компании считают именно культуру своих организаций. Российские учёные О.С. Виханский и А.И. Наумов считают, что если организация имеет «душу», то этой душой является «организационная культура». По их мнению – это набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры их поведения [7].

Изучение организационной культуры – это сравнительно новое направление в менеджменте. Т. Питерс и Р. Вотермен характеризуют преуспевающие компании как организации с богатой культурой. Они подчеркивают, что коммерческий успех этих компаний предопределен их высокой организационной культурой [8].

Цель исследования

Концепцией исследования является изучение и дешифровка организационной культуры АО «Парфюм Новосибирск», а также подготовка и формулирование рекомендаций по её совершенствованию. На основе анализа теоретических подходов к проблеме дешифровки организационной культуры базового предприятия были определены следующие задачи, решаемые в ходе данного исследования:

– изучить теоретические аспекты организационной культуры предприятия и проблемы её дешифровки;

– проанализировать основные аспекты организационной культуры базового предприятия и особенности её дешифровки;

– сформулировать предложения по совершенствованию организационной культуры АО «Парфюм Новосибирск».

Материал и методы исследования

Теоретической базой исследования явились труды О.С. Виханского, и А.И. Наумова, предположивших, что организационная культура является «душой» организации [5]. Исследования, проведенные в начале 80-х годов Дейлом, Питерсом и Р. Вотерменом, так же показали, что успешные компании характеризуют высокий уровень культуры, которая формируется с акцентом на развитие духа организации [6].

К. Шольц также склонен к тому, что организационная культура представляет собой неявное, невидимое и неформальное сознание организации, которое управляет поведением людей и, в свою очередь, само формируется под воздействием их поведения [10].

М.Х. Мескон определяет организационную культуру как атмосферу или социально – психологический климат в организации [13].

Организационная культура в понимании П.Б. Вейлла создаёт в компании уникальную, выдержанную испытанием временем общую для всех психологию, основанную на своеобразной системе отношений, действий и артефактов [14].

Д.В. Ньюстон и К. Дэвис также формулируют понятие организационной культуры как набор убеждений и ценностей, которые разделяют все работники компании [15].

В.А. Спивак видит в организационной культуре систему материальных и духовных ценностей, проявлений, взаимодействующих между собой, присущих определённой организации, отражающих ее индивидуальность, восприятие себя и других в социальной и вещественной среде [9].

Аналогично считает американский специалист Дж. Стонер, который определяет организационную культуру как совокупность разделяемых ценностей, убеждений, отношений и норм, влияющих на поведение членов организации [13].

Похожие определения и толкования организационной культуры встречаются

в трудах Ф. Харриса и Р. Морана, Р. Лайкерта и Р. Л. Дафта, У. Оучи и С. Ханди, Р. Рюттингера, а также у других исследователей [1].

Для выявления особенностей организационной культуры АО «Парфюм Новосибирск» применялся социологический метод, включающий в себя анкетный опрос, интервью, беседы. А для дешифровки организационной культуры базовой организации был применён метод «клиническое обследование», названный Э. Шейном «итерактивным клиническим интервью» [16].

Результаты исследования и их обсуждение

Основоположником изучения проблемы организационной культуры общепризнано является американский специалист Э. Шейна, и его книга «Организационная культура и лидерство» считается первой серьёзной работой в этой области. По Э. Шейну организационная культура – это комплекс базовых предположений, сформулированных группой людей для того, чтобы научиться справляться с проблемами внешней адаптации и внутренней интеграции [16].

Несмотря на разнообразие мнений всех вышеперечисленных авторов определений организационной культуры, общее у них в том, что организационная культура имеет три уровня:

1. Базовые предположения.
2. Ценности и верования.
3. Символы.

Э. Шейн предлагает начинать изучение ОК с «поверхностного» уровня, который можно изучить с помощью видения, слушания, осязания, обоняния и вкусового восприятия. Затем можно перейти ко второму, «подповерхностному» уровню, на которым изучаются ценности и верования работников компании, которые отлично ими осознаются. И, наконец, можно приступить к изучению третьего, «глубинного» уровня, который включает базовые предположения, не осознаваемые самими членами организации.

В основе исследования лежит метод «клиническое обследование», названный Э. Шейном «итерактивным клиническим интервью». Последовательность шагов, составляющих суть этого метода такова.

Шаг 1. Ознакомление и концентрация на неожиданных аспектах.

Шаг 2. Систематическое наблюдение и проверка.

Шаг 3. Выявление заинтересованных представителей организации, которые могут дешифровать информацию об организации.

Шаг 4. Обсуждение «сюрпризов», недоумения и догадок. На этом этапе исследователь может поделиться своими наблюдениями и разрешить некоторые недоумения, которые возникли у него в процессе работы.

Шаг 5. Совместные поиски разумного объяснения происходящего.

Шаг 6. Формализация гипотезы, когда все участники процесса проверяют предположения.

Шаг 7. Проверка гипотез путём опросов и наблюдений.

Шаг 8. Поиск коллективных представлений, когда можно перейти

от сформулированных ценностей к коллективным представлениям.

Шаг 9. Постоянная верификация, то есть уточнение модели культуры, с проверкой на представителях организации.

Шаг 10. Запись формального описания, когда формулируется культурная парадигма. [16]

Целью нашего исследования явилась дешифровка организационной культуры АО «Парфюм Новосибирск», организации, обслуживающей максимальный объем товаропотоков быстрооборачиваемых потребительских товаров (дистрибуция и логистика) в нескольких регионах страны. Ассортимент продукции АО «Парфюм Новосибирск» достаточно разнообразен и сможет удовлетворить потребности даже самого взыскательного покупателя. В компании работает 380 сотрудников, средний возраст которых 36 лет. Из них 69% имеют высшее образование. Большинство работников компании женщины (70,4%).

Процесс дешифровки корпоративной культуры «Парфюм Новосибирск» проходил в три этапа. На первом этапе было проведено анкетирование сотрудников компании на тему оценки привлекательности организационной культуры. Суть

его заключалась в том, чтобы оценить по 10-ти бальной шкале степень справедливости различных суждений о работе. В этом опросе приняли участие 100 человек (26 %) из разных структурных подразделений.

На втором этапе исследователи выявили заинтересованных работников организации (10 человек) и погрузились вместе с ними в дешифровку полученной информации. И на третьем этапе формулировалась культурная парадигма и разрабатывались рекомендации по её совершенствованию [5].

Описание культуры началось с артефактов. Для этого среди участников группы был найден сотрудник, который вошел в организацию сравнительно недавно, и он рассказал, что он чувствовал, став ее членом, и на что он первое время обращал особое внимание. Далее к этому обсуждению подключились и остальные участники собрания. Вот что удалось выяснить.

АО «Парфюм Новосибирск» является активно развивающимся дистрибьютером парфюмерии и косметики, занимающим лидирующие позиции на рынке Сибири. Подразделения имеют свои конкретные цели и задачи. Этот факт выяснился и при проведении опроса – 82 % опрошенных поставили этому утверждению 10 из 10 баллов, а 18 % – 9 из 10. В подтверждение этому, суждение «Я не знаю, что конкретно ждёт от меня и моей работы руководство» оценили на 1 из 10 баллов 67 % опрошенных, на 2 из 10 – 21 % и на 3 из 10 – 12 %. Причём функция руководителя состоит в постановке общих целей, а подчинённые должны проявлять собственную инициативу для достижения этих целей.

Каждый сотрудник так же знает и критерии, по которым оценивается его работа (100 % выставили этому утверждению 10 из 10). Непосредственные руководители всегда интересуются результатами подчинённых (и снова большая часть сотрудников признали это утверждение абсолютно верным). Все сотрудни считают, что их работа является важной для организации, так как этому утверждению 19 % выставили 10 из 10, 33 % – 9 из 10 и 48 % – 8 из 10.

В компании разработан свой фирменный стиль. Символом компании с 1998 года является пчела. Она трудолюбива, работает только в команде, цель её существования понятна и ей самой и всем окружающим. Основные корпоративные цвета – жёлтый и фиолетовый. Они используются в оформлении информационных стендов, официального сайта компании, концелярской продукции.

Выставляя рейтинг утверждению «Работа разнообразная, в ней всегда есть что-то интересное» мнения разошлись: 4 % поставили 8 из 10, 15 % – 7 из 10, 9 % – 6 из 10, 48 % – 5 из 10, 3 % – 4 из 10, 21 % – 3 из 10. Так же разошлись мнения и по поводу утверждения «Хорошие, безвредные для человека, санитарно-гигиенические условия труда»: 23 % поставили 9 из 10, 24 % – 8 из 10, 20 % – 7 из 10, 22 % – 6 из 10, 11 % – 5 из 10.

В ходе анкетирования выяснилось, что некоторые нормы и правила, существующие в организации, препятствуют реализации потенциала работников. Этому утверждению был выставлен следующий рейтинг: 49 % – 10 из 10, 20 % – 7 из 10, 17 % 6 из 10, 8 % – 3 из 10, 6 % – 2 из 10.

Что касается оплаты труда, то выплата заработной платы происходит без задержек (100 % присвоили 10 из 10), фирма ежегодно предоставляет своим сотрудникам полноценный оплачиваемый отпуск (100 % 10 из 10) и месячная заработная плата превышает прожиточный минимум в регионе (100 % 10 из 10).

Утверждению «В коллективе тёплые, дружеские взаимоотношения между людьми» 8 % поставили 10 из 10, 23 % – 9 из 10, 39 % – 8 из 10, 30 % – 7 из 10. Это свидетельствует о здоровом морально-психологическом климате.

В ходе исследования выяснилось, что некоторые сотрудников желали бы освоить смежные профессии для повышения своей квалификации. Этому утверждению 23 % поставили 36 % 10 из 10, 41 % 9 из 10 и 23 % 4 из 10.

По окончании этого этапа был составлен список артефактов, относящихся к различным сферам жизни группы. Но на вопрос «Какое это имеет значение для членов организации?» исследователи не смогли ответить однозначно. Поэтому ими был поставлен вопрос в иной трактовке: «Почему вы поступаете именно так, а не иначе?».

Например, на высказывание о том, что управленческая иерархия является здесь более чем условной, последовало высказывание о том, что решение проблемы важнее соблюдения субординации. А в ходе анкетирования сотрудников выяснилось, что утверждение «Мнение руководства в глазах коллектива имеет силу не обсуждаемого закона» является абсолютно верным только для 5 % опрошенных. Большая же часть оценивает это выражение на 4 из 10 (39 %) и на 3 из 10 (17 %).

Одними из основных ценностей компании объявлялись Результативность и Ответственность. Сотрудники компании должны стремиться к достижению максимального результата каждый день. Достижение результата возможно, если к работе относиться ответственно, уметь правильно организовывать и планировать свою работу, вовремя и аккуратно выполнять все поставленные задачи. Это подкреплялось тем, что утверждение «Работа не накладывает большой ответственности» получило в 38 % случаев 1 балл из 10, в 21 % – 2 балла из 10.

Следующей ценностью компании объявлялась Инициативность. Руководство компании готово рассматривать любые инициативные предложения от своих сотрудников. Эта ценность подкреплялась и реальным вознаграждением: сотрудник, предложивший рациональное предложение, которое одобрялось комиссией, 10 % от экономического эффекта 3 месяца подряд.

Ещё одна ценность компании – это работа в команде. Умение подчинить свои интересы командным, способность приложить максимум усилий для достижения цели и готовность нести ответственность за общий результат являются залогом успеха. По результатам анкетирования, утверждение «Все сотрудники понимают необходимость формирования команды и хороших взаимоотношений в организации» 27 % оценили на 9 из 10, 23 % – на 8 из 10, 21 % – на 7 из 10, 20 % – на 5 из 10 и 9 % – на 4 из 10.

И, наконец, на этапе определения коллективных базовых представлений, необходимо было отыскать основополагающие представления и предпосылки, на которых базируется работа организации. Этими представлениями стали следующие:

1. Люди работают лучше если им даются четкие указания, которыми можно руководствоваться в любой ситуации.

2. Работники всех уровней готовы отвечать за свои действия.

3. Для работников разных категорий важно достижение поставленной цели.

4. Умение коллектива организации сплотиться для решения появляющихся проблемы в жизни организации.

То есть каждый сотрудник, работающий в компании, чётко представляет свои функции, выполняет их, несёт за них ответственность и достигает поставленных перед ним целей. А руководство, в свою очередь, делает всё, чтобы донести цели и задачи компании до каждого сотрудника.

Таким образом, проведённое исследование позволило руководству и рядовым сотрудникам компании упорядочить свои знания по организационной культуре. А исследователю это помогло разработать ряд рекомендаций по усовершенствованию сложившейся организационной культуры компании.

В ходе проведённого исследования было выяснено, что корпоративная культура АО «Парфюм Новосибирск» соответствует целям и миссии компании, и при постоянном поддержании и совершенствовании, радикальных изменений в корпоративной культуре базовой организации не требуется.

На основе проведённого исследования совместными усилиями исследователей и представителей организации был составлен список рекомендаций по совершенствованию корпоративной культуры АО «Парфюм Новосибирск».

1. Периодически проводить диагностику существующей организационной культуры посредствам анкетирования, личных интервью с сотрудниками и проведения групповых собраний, подчёркивая и разъясняя при этом необходимость этих действий, и значение этих мероприятий для компании.

2. Как выяснилось, большинство сотрудников компании лично заинтересовано в росте производительности и качестве своего труда, но не все видят необходимость формирования команды. Следовательно, руководству компании

надо донести до сотрудников эту необходимость и принять меры по формированию команды. Методы могут быть самые различные. Например, посредствам делегирования полномочий. В итоге это может помочь руководителям всех уровней сформировать свои команды.

3. Так же руководству компании рекомендуется активно вовлекать сотрудников в обсуждение, принятие и реализацию решений по развитию организации. Для этого можно использовать такой инструмент, как управление по целям (MBO).

4. Оказалось, что в компании существует опыт наставничества, когда старшие сотрудники оказывают поддержку менее опытным и молодым сотрудникам. Однако 26 % опрошенных довольно низко оценили это утверждение. Следовательно, руководству организации рекомендуется обратить внимание на то, что вероятно в компании имеются люди, которым необходима данная поддержка.

5. В ходе исследования выяснилось, что некоторые сотрудники не уверены, будут ли они и завтра работать в организации. Следовательно, руководству компании необходимо обратить внимание на этот факт и повысить мотивацию персонала к работе в АО «Парфюм Новосибирск».

Например, можно перенять опыт «Ситибанка» и создать клубы по интересам. По сути, это неформальные сообщества сотрудников, которые могут общаться во внерабочее время, общаться в неформальной обстановке, развивать свои творческие способности и т.д.

Не менее привлекателен пример «Спортивного клуба», цель которого в объединении любителей разных видов спорта. Сотрудники могут играть в баскетбол, футбол, хоккей, заниматься плаванием. Тренировки полностью или частично оплачивает компания. При этом желательно делать ставки на командные виды спорта.

В клубе «Детское и семейное сообщество» целью может быть организация мероприятий для детей сотрудников: праздников, походов в кино, театры, на выставки, уроков иностранного языка, совместных поездок в летние лагеря и т.п.

При создании таких клубов создаются условия для полноценного и разнообразного отдыха персонала, у сотрудников вырабатываются и развиваются организаторские навыки и лидерские качества, формируются возможности для их самореализации вне бизнеса.

Заключение

Таким образом изучение организационной культуры предприятия, правильная её дешифровка и понимание её глубинных ценностей позволяют исследователям подготовить, не входящие в конфликт с работниками организации, рекомендации по её совершенствованию. Применив данные рекомендации на практике, руководство АО «Парфюм Новосибирск» не просто усовершенствует имеющуюся организационную культуру, но, в первую очередь, сформирует эффективную команду из коллектива компании, каждый член которой будет настроен на долговременное трудовое сотрудничество со своей компанией. И компания, таким образом, получит экономический мультиэффект, конечным результатом которого явится повышение эффективности и долговременности её функционирования.

Библиографический список

1. Амстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / Пер. с англ. М.: Инфра-М, 2002. 219 с.

2. Балашов А.П. Диагностика организационной культуры: монография / А.П. Балашов, А.В. Непомнящий. Новосибирск: СибУПК, 2011. 218 с.

3. Балашов А.П. Влияние организационной культуры на эффективность деятельности сельскохозяйственных предприятий // Экономика. Профессия. Бизнес. 2016. № 2-3. С. 24-31.

4. Белов В.В., Чистякова В.И. Моделирование и прогнозирование бизнес-процессов с помощью алгоритмов самоорганизации формальных описаний // Бизнес-информатика. 2008. № 4 (6). С. 37-45.

5. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А. И. Наумов. М.: Магистр: ИНФРА-М, 2014. 576 с.

6. Гусев Ю.В., Натальина Т.В. Предпосылки возникновения синергетических эффектов при управлении бизнес-процессами компании // Вестник НГУЭУ. 2014. № 2. С. 298-303.

7. Зиннер В.Я. Диверсификация Российского бизнеса в условиях кризиса финансовых санкций и освоения национальных проектов // Инновации и инвестиции, 2019. № 4. С.131-133.

8. Литвинова Н.П. К вопросу об истории управленческой мысли // Наука Красноярья. 2017. Т. 6. № 1-2. С. 352-356.

9. Литвинова Н.П. Проблемы анализа и дешифровки организационной культуры предприятия // Могущество Сибири будет прирастать!?: сборник докладов международного научного форума «Образование и предпринимательство в Сибири: направления взаимодействия и развитие регионов»: в 4 томах. 2018. С. 213-217.

10. Литвинова Н.П. Мотивация труда персонала организации: от теории к практике // Новая реальность: экономика, менеджмент, социальные коммуникации: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2019. С. 101-106.

11. Маура М.И. Организационная культура как средство успешной реализации организационных изменений // Управление персоналом. 2012. № 1. С. 17-22.

12. Минаева И.В. Формирование и развитие организационной культуры крупного торгового предприятия: дис… канд. экон. наук: 08.00.05. Санкт-Петербург, 2006. 146 с.

13. Мескон, Майкл. Основы менеджмента / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури. Пер. с англ. М. А. Майорова. М.: Вильямс, 1997. 701 с.

14. Петухова С.В. Актуализация методов управление персоналом в современных условиях // Проблемы экономической науки и практики: сборник научных трудов. под ред. С. А. Филатова; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. Новосибирск, 2015. С. 161-164.

15. Терёшкина Н.Е. Бизнес-модели инноваций // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: сборник статей по итогам XIV международной научно-практической конференции. 2019. С. 363-366.

16. Шейн Э. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. Под ред. В.А. Спивака. СПб.: Питер, 2002. 326 с.

УДК 336.018

М. В. Николаев, И. Р. Крупецких
ФГБОУ ВО «Московский педагогический государственный университет»,
e-mail: krupetskikh@yandex.ru

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЛИНГ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ (НА ПРИМЕРЕ ООО «РУСНАФТА»)

Ключевые слова: финансовый контроллинг, конкурентоспособность, финансовые показатели, финансовая конкурентоспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, рентабельность.

В статье рассматриваются существующие теоретические и подходы российских ученых к определению понятия конкурентоспособность. Исследуются современные подходы к управлению конкурентоспособностью, а также сущность финансовой конкурентоспособности предпринимательских организаций. Определяются основные внешние и внутренние факторы конкурентоспособности, базисные характеристики и показатели финансовой конкурентоспособности, а также механизмы обеспечения финансовой устойчивости предпринимательских структур. Представлено классификационное разделение характеристик финансовой конкурентоспособности исходя из соответствующей критериальной базы. Произведен сопоставительный анализ содержаний понятия «финансовой устойчивости организации», раскрыты ее основные признаки. Произведена экспертная оценка составляющих конкурентоспособности ООО «Руснафта», а также составлен индивидуальный профиль финансовой конкурентоспособности исследуемой корпорации за 2019 г. по сравнению с 2018 г. Оцениваются возможности и эффективность применения финансового контроллинга на примере ООО «Руснафта» в целях обеспечения финансовой конкурентоспособности хозяйствующего субъекта, а также повышения комплексного показателя конкурентоспособности предпринимательских организаций. В соответствии с полученными информационными данными, а также исходя из анализа теоретической базы статьи были сделаны соответствующие выводы по хозяйственной деятельности исследуемой организации, а также оценено влияние финансового контроллинга на предпринимательскую деятельность ООО «Руснафта» и любой другой корпорации.

M. V. Nikolaev, I. R. Krupetskikh
Moscow State Pedagogical University, e-mail: krupetskikh@yandex.ru

FINANCIAL CONTROLLING IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF COMPETITIVENESS OF BUSINESS ORGANIZATIONS (ON THE EXAMPLE OF LLC «RUSNAFTA»)

Keywords: financial controlling, competitiveness, financial indicators, financial competitiveness, liquidity, financial stability, profitability.

The article discusses the existing theoretical and approaches of Russian scientists to the definition of the concept of competitiveness. Modern approaches to managing competitiveness, as well as the essence of financial competitiveness of business organizations, are studied. The main external and internal factors of competitiveness, basic characteristics and indicators of financial competitiveness, as well as mechanisms for ensuring the financial stability of business structures are determined. The classification division of financial competitiveness characteristics based on the corresponding criteria base is presented. A comparative analysis of the content of the concept of «financial stability of the organization» is made, its main features are disclosed. An expert assessment of the components of «Rusnafta»'s competitiveness was made, as well as an individual profile of the financial competitiveness of the studied Corporation for 2019 compared to 2018. The possibilities and efficiency of application of financial controlling on the example of LLC «Rusnafta» in order to maintain financial competitiveness of an economic entity, and improve the complex index of competitiveness of business organizations. In accordance with the received information data, as well as based on the analysis of the theoretical base of the article, appropriate conclusions were made on the economic activities of the organization under study, and the impact of financial controlling on the business activities of LLC «Rusnafta» and any other Corporation was assessed.

И в прошлом и в XXI веке движущей силой развития рыночных отношений выступает конкуренция. Только высокая конкурентоспособность хозяйствующего субъекта позволяет побеждать предпринимательской организации в столкновении экономических интересов с другими участниками рынка, позво-

ляет осуществить переход к фазе планомерного развития. В противном случае, предпринимательская организация переходит в состояние выживания, которое часто переходит в фазу прекращения деятельности или банкротства.

В современных условиях конкуренции предприятие должно постоянно стремится к рационализации осуществляемой деятельности, внедрять новые методы управления, осуществлять изыскание резервов производственных мощностей и финансовых ресурсов; новых рынков и направлений работы; путей сохранения и преумножения капитала с целью получения высоких или лидирующих позиций на товарных и финансовых рынках.

В современном мире уровень конкуренции постоянно растет, меняются условия и формы конкурентной борьбы, мотивируя хозяйствующих субъектов к постоянному повышению эффективности экономической и финансовой деятельности. В следствии этого в экономической теории происходит постоянное переосмысление и расширение представлений о содержании понятия «конкурентоспособности» и зависимости конкурентоспособности компании от качества управления финансовыми ресурсами.

Исследованием данного вопроса теории и практики управления предпринимательскими структурами занимается множество российских и зарубежных ученых и практиков. Среди представителей отечественной науки можно выделить работы: Е.С. Жданова, А.А. Лазаренко, М.А. Санович, В.С. Грибань, Л.В. Шкурина, Е.А. Маскаева, Т.А. Световцева, Е.В. Никифорова, Л.В. Клепикова, О.В. Шнайдер, С.П. Бараненко, А.К. Бусыгин и др.

Как видно из рис. 1, в современной экономической теории наблюдается широкое разнообразие подходов к определению конкурентоспособности компании, а также можно предположить, что будут формироваться новые научные подходы и дополнения к уже существующим.

Главной конкретизирующей составляющей в толковании термина «конкурентоспособность» является его этимологическая основа, выраженная в его происхождении от латинского слова «concurrentia», которое на русский язык переводится как состязание, столкновение. Из этого следует, что большинство трактовок данного понятия будут содержать в себе одну и ту же суть – соперничество. Так, исследователь В.Ю. Белостокова, определяет конкурентоспособность как интегративное понятие, которое обусловлено системой управления предприятия, качеством выпускаемой продукции, глубиной и широтой ассортимента, устойчивым финансовым состоянием, способностью к развитию производства [1, с. 179].

Исследователь А.А. Лазаренко определяет конкурентоспособность предприятия как один из ведущих показателей использования его производственного потенциала, главная составляющая которого должна быть выражена в том, что конкурентоспособность изготавливаемой продукции фирмы наращивается в более ускоренном темпе, нежели у потенциального конкурента [2, с. 375].

Рис. 1. Подходы к трактовке понятия «конкурентоспособность предприятия»

Исследователь Е.С. Жданова рассматривает конкурентоспособность как относительную характеристику, представляющую из себя соотношение признания товаров и услуг определенным общественным сегментом с показателями эффективности производственной деятельности организации [3, с. 2].

Вместе с тем, наряду с эффективностью производства, ассортиментом и качеством продукции, уровень конкурентоспособности определяется финансовой составляющей понятия конкурентоспособность.

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся разнообразными кризисными тенденциями, финансовая составляющая конкурентоспособности становится одним из основных факторов, детерминирующих настоящее и будущее состояние организаций. Функционирование любой организации подразумевает за собой, осуществление финансовых операций, ведение финансового учета, формирование финансовых планов и прогнозов. От качества финансового управления зависит жизнеспособность компании в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Необходимо отметить, что финансовая конкурентоспособность, определяется многими учеными и практиками, как один из видов конкурентоспособности предприятия, и, как отмечают исследователи, ее базисными характеристиками выступают:

– рентабельность;

– ликвидность;

– платежеспособность и финансовая устойчивость;

– способность корпорации субсидировать устойчивое развитие, гарантировать окупаемость вложений и повышение стоимости бизнеса;

– поддержание высокого уровня кредитоспособности и продуктивное управление финансовыми рисками.

Финансовая конкурентоспособность представляет из себя комплексный показатель, детерминирующий состояние организации. Обусловлено это по мнению исследователя М.А. Санович тем, что динамика основных показателей организации отображает выбранную стратегию и качество финансового менеджмента, а также объединяет в себя данные, рефлектирующие внутреннее и внешнее состояние фирмы [4, с. 20]. Однако, как справедливо отмечают В.С. Грибань и О.В. Мироненко, показатели финансового состояния корпорации, а также высокое качество управления не могут выступить гарантом успешности предприятия на современном рынке, при условии, что у отраслевых конкурентов уровень этих же показателей выше [5, с. 106].

Совокупность происходящих во внешней и внутренней среде явлений во время осуществления предпринимательской деятельности фирмы, вынуждает компании формировать систему плановых финансовых показателей, влияющих на изменение потенциала конкурентоспособности, постоянно корректировать эти составляющие конкурентоспособности так, чтобы по каждому выбранному направлению (надежность, эффективность, привлекательность и др.) можно было вывести единый индикатор (фактор) конкурентоспособности.

Рис. 2. Финансовые факторы конкурентной среды

Рис. 3. Факторы конкурентоспособности фирмы

Как видно из рис. 2, в данный момент многие отечественные исследователи отдают предпочтение подходу, согласно которому факторы финансовой конкурентоспособности подразделяются на две группы: внешние и внутренние. Внешние факторы финансовой конкурентоспособности характеризуются в первую очередь тем, что на них может осуществляться лишь минимальное влияние со стороны фирмы, а внутренние факторы, наоборот, максимально зависят от решений управляющего аппарата организации.

Исходя из вышеизложенного, можно вывести общую систему факторов конкурентоспособности практически для любой фирмы (рис. 3), а также, определить группы наиболее значимых показателей финансовой конкурентоспособности компании.

В качестве основных групп показателей можно использовать классификацию Л.В. Шкуриной и Е.А. Маскаевой, выделяющих:

– эффективность основной деятельности организации;

– эффективность вспомогательной деятельности организации;

– финансовую устойчивость, ликвидность, финансовую активность [6, с. 51].

Финансовая устойчивость является одной из важнейших финансово-экономических характеристик функционирования предприятия в современных рыночных условиях.

Финансовая устойчивость организации, по мнению Т.А. Световцевой, имеет огромное значение в стимуляции устойчивого развития как отдельных хозяйствующих субъектов, так и всего общества в целом. Исследователь полагает, что эта взаимосвязь обусловлена повышением уровня самостоятельности организаций в принятии и исполнении координационных решений, а также ростом юридической и экономической ответственности за продукт предпринимательской деятельности [7, с. 45].

Содержание понятия «финансовой устойчивости» представляет из себя комплексную категорию, формирующуюся из множества факторов и проявляющуюся в вариативности оценочных показателей финансового состояния фирмы. Тем не менее, финансовая устойчивость, как отдельная категория вбирает в себя следующие элементы:

– опцион для благополучного развития предприятия;

– параметры функциональности финансовых ресурсов;

– анализ финансово-экономического состояния фирмы.

По мнению Е.В. Никифоровой, Л.В. Клепиковой, О.В. Шнайдер, финансовая устойчивость в узком смысле определяется как один из параметров финансового состояния организации, отображающая его благополучное функционирование, а в широком смысле (как видно на рис. 4) – это возможность поддерживать баланс активов и пассивов за счет формирования структуры капитала таким образом, чтобы кредитовать обстоятель-

ства, активно вести инвестиционную деятельность под воздействием внутренних и внешних факторов [8, с. 214].

Обеспечение финансовой устойчивости любого предприятия является залогом успешности, конкурентоспособности и устойчивого развития компании. В то же время, основными инструментами финансовой устойчивости корпорации, применяемые управлением в современных кризисных экономических условиях, по мнению С.П. Бараненко и А.К. Бусыгина, являются:

– комплектование информационной базы и структуры индикаторов стабильности;

– проведение исследования и мониторинга, специальных тестов для выявления уровня устойчивости к кризисам;

– выработка референций по урегулированию политики развития организации с целью предотвращения банкротства [9, с. 112].

Помимо основных применяемых инструментов и технологий обеспечения финансовой устойчивости предприятия, в его системе управления целесообразно и необходимо внедрение финансового контроллинга, а также строгое следование следующим принципам финансово-хозяйственной деятельности:

– выявление кризисных явлений на ранних стадиях;

– незамедлительная реакция (принятие быстрых и верных управленческих решений);

– адекватность в реагировании;

– активизация внутреннего потенциала корпорации;

– расчетливость в реализации финансового контроллинга организации.

В практике управления финансовой деятельностью предпринимательских структур контроллинг получает все большее распространение.

Рассмотрим эффективность применения финансового контроллинга на примере хозяйствующего субъекта ООО «Руснафта» в свете задачи повышения уровня его конкурентоспособности. Основным видом деятельности компании выступает торговля оптовая твердым, жидким и газообразным топливом и подобными продуктами, что соответствует ОКВЭД 46.71. В качестве дополнительного вида деятельности выступает торговля розничная моторным топливом в специализированных магазинах.

Для определения финансовой конкурентоспособности ООО «Руснафта» представим результаты экспертных оценок в табл. 1. В качестве экспертов привлечены только сотрудники, имеющие опыт работы в организации не менее 3-х лет в качестве руководителей среднего и высшего звена, т.к. оценка деятельности организации должна быть наиболее квалифицированная.

На основании информации, представленной в таблице 2.9, можно сделать вывод о том, что наименьшую оценку получили показатели маневренности капитала и коэффициента автономии. Соответственно, в деятельности предприятия существует высокий риск увеличения зависимости от внешних кредиторов и потери финансовой конкурентоспособности.

Рис. 4. Финансовая устойчивость предприятия

Таблица 1

Экспертная оценка составляющих конкурентоспособности ООО «Руснафта»

Критерии и показатели конкурентоспособности		Коэффициент весомости, g_i	Оценка показателей (A_i)	
			2018 год	2019 год
Конкурентоспособность организации производственной/операционной деятельности	Уровень организации производства/оказания услуг	0,14	4	4
	Уровень рентабельности производственной/операционной деятельности	0,18	5	4
	Производительность труда	0,16	4	5
	Фондоотдача	0,17	4	5
Финансовое положение	Коэффициент текущей ликвидности	0,10	4	5
	Коэффициент платежеспособности	0,10	4	4
	Оборачиваемость оборотных средств	0,10	5	4
	Экономическая результативность управленческой деятельности	0,10	5	4
	Рентабельность всех операций	0,10	4	3
	Уровень рентабельности (доходности) собственного капитала	0,10	4	3
	Коэффициент автономии	0,10	3	3
	Коэффициент маневренности капитала	0,10	2	2
	Оборачиваемость всех активов	0,10	4	4
	Уровень рентабельности (прибыльности) общих активов	0,10	5	4

Таблица 2

Профиль финансовой конкурентоспособности ООО «Руснафта» за 2019 год

Критерии и показатели конкурентоспособности		Экспертная оценка показателей				
		1	2	3	4	5
Конкурентоспособность организации производственной/операционной деятельности	Уровень организации производства/оказания услуг				◎	
	Уровень рентабельности производственной/операционной деятельности				◎	
	Производительность труда					◎
	Фондоотдача					◎
Финансовое положение	Коэффициент текущей ликвидности					◎
	Коэффициент платежеспособности				◎	
	Оборачиваемость оборотных средств				◎	
	Экономическая результативность управленческой деятельности				◎	
	Рентабельность всех операций			◎		
	Уровень рентабельности (доходности) собственного капитала			◎		
	Коэффициент автономии			◎		
	Коэффициент маневренности капитала		◎			
	Оборачиваемость всех активов				◎	
	Уровень рентабельности (прибыльности) общих активов				◎	

В табл. 2 представим профиль финансовой конкурентоспособности предприятия.

На основании анализа показателей, характеризующих финансовую конкурентоспособность ООО «Руснафта», можно сделать вывод о том, что предприятие имеет проблемы в части показателей финансового состояния. На основании проведенного анализа можно

сделать вывод о том, что тип развития, применяемый организацией – экстенсивно-интенсивный.

В соответствии с полученными информационными данными, а также исходя из анализа теоретической базы исследования, можно сделать следующие выводы:

– организация расширяет масштабы своей деятельности;

– получает прибыль на протяжении анализируемого периода;

– наращивает собственный капитал.

Предприятие обладает нормальной финансовой устойчивостью, а основными проблемами в части финансового состояния являются: несоответствие коэффициента абсолютной ликвидности нормативному значению, неликвидный баланс, отсутствие собственных оборотных средств, а также снижение скорости оборота дебиторской задолженности.

Таким образом финансовый контроллинг является действенным методом, способным обеспечить своевременное определение «болевых точек» и проблемных финансовых показателей, то есть стать основой для принятия управленческих решений по «отклонениям», способным оказывать существенное влияние на конкурентоспособность компании.

Библиографический список

1. Белостокова В.Ю. Анализ методов оценки конкурентоспособности компании на промышленном рынке / В.Ю. Белостокова // Управление экономическими системами. 2015. № 7. С. 176-187.

2. Лазаренко А.А. Методы оценки конкурентоспособности / А.А. Лазаренко // Молодой ученый. 2014. № 1. С. 374-377.

3. Жданова Е.С. Анализ определений термина конкурентоспособность предприятия // Вестник науки и образования Северо-Запада России. 2015. № 4. С. 1-9.

4. Санович М.А. Экономическое содержание понятия «Конкурентоспособность» // Наука, техника и образование. 2015. № 4 (10) С. 19-22.

5. Грибань В.С., Мироненко О.В. Конкуренция и конкурентоспособность // Архивариус. 2017. № 1. С.104-109.

6. Шкурина Л.В., Маскаева Е.А. Современные подходы к оценке конкурентоспособности транспортно-логистической компании на рынке перевозок // Наука и техника транспорта. 2017. № 4. С. 50-52.

7. Световцева Т.А. Методико-организационные подходы к управлению конкурентоспособностью банка на региональном рынке кредитных услуг населению // Финансы и кредит. 2016. № 29. С. 43-52.

8. Никифорова Е.В., Клепикова Л.В., Шнайдер О.В. Устойчивое развитие экономических субъектов: ключевые задачи, этапы и интересы стейкхолдеров. Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 3 (24). С. 213-216.

9. Бараненко С.П., Бусыгин А.К. Теоретико-методологические основы управления финансовой устойчивостью предприятия // Экономика и социум: современные модели развития. 2014. Выпуск 7. С. 99-117.

УДК 339.137.22

Л. Н. Орлова
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, e-mail: lnorlova@fa.ru

О ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКАХ НА РАННИХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА МАЛОГО БИЗНЕСА

Ключевые слова: предпринимательство, малый бизнес, риски, риск-ориентированный подход, жизненный цикл.

В современном мире неопределенности и турбулентности все больше и больше рисков ведения предпринимательской деятельности возникает у малого бизнеса, и часто бизнес не справляется с ними. Целью исследования является выделение основных рисков, с которыми сталкивается малый бизнес на ранних этапах своего развития. В качестве научного инструментария для проведения данного исследования были выбраны следующие общенаучные и специальные методы: метод контент-анализа, метод системного анализа, метод ретроспективного анализа, методы статистического обследования. Информационной базой исследования послужили аналитические разработки Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA), национального отчета «Глобальный мониторинг предпринимательства», материалы Федеральной службы государственной статистики. В качестве теоретико-методологической базы исследования послужили труды Й. Адизеса, П. Друкера, В. Авдийского, В. Безденежных, А. Ильина, Л. Леонтьевой др. Основу представленного исследования составили базовые определения теорий предпринимательства и риск-менеджмента. Результаты исследования направлены на выявление риск-факторов, влияющих на особенности управления малым бизнесом на ранних этапах жизненного цикла. Встраивание системы управления рисками способствует повышению степени адаптивности к рискам, возникающими в результате происходящих внешних и внутренних изменений. Автор обосновывает необходимость применения риск-ориентированного подхода в управлении бизнесом на любом этапе его жизненного цикла и рассмотрения рисков не только в качестве угроз, но и в качестве благоприятных возможностей.

L. N. Orlova
Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, e-mail: lnorlova@fa.ru

ABOUT BUSINESS RISKS IN THE EARLY STAGES OF THE SMALL BUSINESS LIFECYCLE

Keywords: entrepreneurship, small business, risks, risk-oriented management, life cycle.

Economic development today is under uncertainty and turbulence, therefore more and more risks arise in small businesses. Often small businesses fail to cope with them. The aim of the issue is to identify main risks that small businesses face in the early stages of lifecycle. The general scientific and special methods, such as content analysis method, system analysis method, retrospective analysis method, statistical survey methods were chosen and used as the scientific tools for this study. The research utilized analytical developments of the Federation of European Risk Management Associations (FERMA), the national report «Global Monitoring of Entrepreneurship,» materials of the Federal Service of State Statistics. The works of I. Adizes, P. Drucker, V. Avdiysky, V. Besdenyzhny, A. Ilin, L. Leontieva, etc. were used as the theoretical and methodological basis for the study. The basic definitions of entrepreneurship theories and risk management were the basis of the study. The results of the study are to allowed identifying risk factors affecting for small business development. The integration of risk management helps to increase adaptability to the risks resulting from change. The author justifies the need to take a risk-oriented approach to business management at any stage of its life cycle and to consider risks not only as threats, but also as opportunities.

Введение

Развитие предпринимательства и реализация предпринимательских инициатив является достаточно актуальной задачей, стоящей перед современной экономикой России. Ориентация в сторону крупного бизнеса, особенно с большой долей государственного участия, не всегда является гарантом успеха развития национальной экономики.

Во многих развитых странах основу устойчивости и стабильности функционирования экономики составляет малый и средний бизнес, формирующий

ВВП стран на 50-60 %. По данным Института экономики роста, доля малого и среднего бизнеса в ВВП составляет: 63 % в Нидерландах, 60 % в Финляндии, 53 % в Германии [11]. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, доля малого и среднего предпринимательства в национальной экономике составляла 21,9 % в 2017 году и снизилась до 20,2 % в 2018 году [9]. Такая ситуация, конечно, не способствует тому, чтобы малый бизнес превратился в движущую силу экономического развития.

Хотя, государственная политика декларирует ряд стратегических целей развития, связанных с формированием устойчивого класса малых предпринимателей. В настоящее время реализуется Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», одной из целей которого заявлено повышение к 2024 году доли малого и среднего бизнеса в структуре ВВП до 32,5 %. В рамках данного проекта предусмотрена реализация таких видов поддержки как: увеличение субсидирования лизинговых операций и кредитования малого бизнеса под залог интеллектуальных прав, обеспечение льготного доступа к производственным площадям при создании инновационной продукции, поддержка малого бизнеса в моногородах и др. Но все больше и больше рисков ведения предпринимательской деятельности возникает у малого бизнеса, и часто бизнес не справляется с ними. Поэтому возникает необходимость детального изучения предпринимательских рисков и факторов, влияющих на их реализацию.

Цель исследования

Целью представленного исследования является выделение основных рисков, с которыми сталкивается малый бизнес на ранних этапах своего развития. Для реализации цели исследования были поставлены задачи: а) определения рисков, вызванных влиянием внешней среды; б) определения рисков, вызванных субъективными внутренними управленческими характеристиками самих предпринимателей; в) обоснование необходимости применения риск-ориентированного подхода для минимизации всех видов рисков и нахождения новых возможностей развития.

Материал и методы исследования

Для изучения и анализа существующих научных концепций развития предпринимательства и рисков предпринимательской деятельности в исследовании используются методы качественного контент-анализа и семантического анализа.

Теория предпринимательства – достаточно бурно развивающееся направление экономической мысли, часто имеющее междисциплинарный характер. Современное предпринимательство развивается в эпоху неопределенности и турбулентности [9]. Очень большое количество неизвестных факторов выступают ресурсами развития бизнес-структур [11].

Малый бизнес играет важную роль в экономике любой страны, малые предприятия являются источниками появления рабочих мест, инновационных технологий. Малый бизнес в силу своей мобильности и гибкости может быстро занимать новые рыночные ниши, формировать новые точки роста [6], развивать новые сферы и принимать новые формы [14].

Одно из направлений исследований малого бизнеса – изучение предпосылок новых начинаний и рисков, связанных с ними [11]. Любая предпринимательская идея должна быть ориентирована на текущую эффективность, способствовать реализации предпринимательского потенциала, создавать новые предпринимательские инициативы [5]. Предприниматели, реализующие свою идею, должны осуществлять оценку предпосылок на успех, но при этом, адекватно соотносить его с угрозами и рисками. Однако, риски следует рассматривать не только как отрицательные явления, но и как открывающие возможности [4, 5].

На основе метода статистического анализа проводилось изучение ранее полученной аналитической информации и собственное исследование рисков реализации предпринимательских инициатив представителями малого бизнеса.

На рис. 1 представлены показатели демографии бизнеса в Российской Федерации за период с 2017 по 2019 год. В целом, по всем видам экономической деятельности, независимо от ее масштабов, наблюдается значительное превышение коэффициента ликвидации бизнес-структур по сравнению с коэффициентом рождаемости (так, если в 2017 году соотношение между ликвидированными и зарегистрированными организациями составляло примерно 1,5, то в 2019 году это значение составляло 2,25).

Рис. 1. Демография предпринимательских структур. Источник: составлено автором по материалам Федеральной службы государственной статистики [8]

При чем, по разным направлениям экономической деятельности это соотношение изменяется по-разному. В сферах добычи полезных ископаемых, где основу составляет крупный бизнес, это соотношение имеет достаточно низкое значение, а вот в сферах, основу которых составляет малый и средний бизнес (торговля, транспортировка и хранение, деятельность домашних хозяйств как работодателей), это соотношение в 2019 году составляет 2,95; 2,01 и 6,99 соответственно. Конечно, такое положение дел говорит об огромных рисках, с которыми сталкиваются малые предприниматели, и которые, зачастую, им не удается преодолеть.

В целом, развитие предпринимательских инициатив связано с двумя видами факторов: внешней и внутренней среды, которые накладывают отпечаток на развитие малых предпринимательских структур на всех стадиях их жизненного цикла.

Согласно отчетам Federation of European Risk Management Associations (FERMA) [15] риски все больше оказывают влияние на экономику и общественное развитие стран. К основным 10 топ-рискам 2018-2019 гг. экспертами были отнесены киберугрозы, неопределенность экономического роста и геополитическая неопределенность, изменение потребительского поведения, регуляторные риски, скорость технологических изменений, ключевые профессиональные навыки, изменение климата и экологические катастрофы, мошенничество и кража данных, изменчивость обменного курса. В 2020 году к этим угрозам прибавилась еще и пандемия COVID-19, затормозившая экономическое развитие как национальной, так и глобальной экономики.

По данным национального отчета «Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2018/2019» [3] к основным причинам закрытия бизнеса относятся: низкая рентабельность, недоступность финансирования, высокие налоги и бремя бюрократии (рис. 2). Число респондентов, ответивших, что причиной закрытия является низкая рентабельность, составляет 75 % от числа опрошенных, и эта цифра за 2018 год стала самой высокой за весь период проведения мониторинга.

Также самое высокое значение в 2018 году демонстрирует показатель числа вынужденных предпринимателей – 40 %, то есть тех, кто предпринимательскую деятельность рассматривает не как возможности реализации предпринимательских инициатив, а как единственный способ обеспечить достаточный доход (в сравнении, в 2007 году эта цифра составляла 19 %).

В начале 2020 года резко упали индексы доверия потребителей и оптимизма инвесторов (рис. 3).

В опросе мая 2020 года принимало участие 1033 респондентов, из которых характеристикой «плохо» оценили: условия ведения бизнеса – 69,6 %, политический климат – 56,8 %, перспективную занятость – 82,5 %, в целом экономику России – 68,2 % [7].

Рис. 2. Причины выхода из бизнеса в 2018 году, % от числа опрошенных респондентов. Источник: Верховская О.Р., Богатырева К.А., Дорохина М.В., Кнатько Д.М., Шмелева Э.В. Национальный отчет Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2018/2019 https://gsom.spbu.ru/images/cms/menu/otchet_cor1_rgb.pdf

Рис. 3. Динамика индексов потребительского доверия и оптимизма инвесторов. Источник: https://smart-lab.ru/consumer-confidence-russia/dynamics/

Такое положение дел связано, в первую очередь, с резким изменением делового климата из-за неблагоприятной мировой конъюнктуры и пандемии. Но влияние оказала и проводимая внутренняя политика государства. Исследования показывают, что в странах с невысоким уровнем доверия малый бизнес развивается слабо, уступая место крупному бизнесе, где отсутствие доверия компенсируется государственными «скрепами» [15].

Результаты исследования и их обсуждение

Автором данного исследования также было проведено глубинное интервьюирование 98 представителей малого бизнеса, занимающихся экономической деятельностью в различных направлениях (строительный бизнес, разработка и продажа программного обеспечения, консалтинг, event-услуги, производство парфюмерных и косметических средств, торговля, общественное питание, спортивная деятельность, риэлторская деятельность, рекламная деятельность, дополнительное образование) от 1 года до 5 лет. Задачей глубинного интервью являлось изучение мнения представителей малого бизнеса относительно того: а) с какими рисками сталкиваются предприниматели при реализации предпри-

нимательских инициатив и как их можно преодолеть; б) какие навыки необходимы современному предпринимателю. Исследование проводилось в сентябре-декабре 2019 года в г. Москве.

Как показывает опрос, основные риски ведения предпринимательской деятельности возникают на стадии расширения бизнеса. То есть успешная реализация стартапа зависит не только от оригинальности бизнес-идеи, но и от знания рыночной ситуации, поведенческих особенностей потребителя, законодательной базы. Такие факторы как реализация государственных программ, уровень и качество образования, оказывают благоприятное воздействие на развитие бизнеса. Неразвитость финансовой инфраструктуры поддержки предпринимательства, сложность в получении кредитных ресурсов (особенно на увеличение оборотного капитала) оказывают негативное влияние на развитие малого бизнеса. Также часто предпринимателем не хватает знаний по использованию современных цифровых технологий.

В конце марта 2020 года был проведен экспресс-опрос тех же представителей бизнеса на предмет рисков предпринимательской деятельности, возникших в связи с пандемией COVID-19. Практически все предприниматели (93 %) оценивают риски как критические, особенно в сфере услуг и развлечений. Проявляются эти риски в виде приостановлении деятельности и/или падении спроса. Основным способом преодоления этих проблем бизнес видит в реализации возможностей цифровых технологий (интернет-магазины, интернет-консультации и тренинги, бесконтактная доставка товаров и т.д.). Многие представители (98 %) рассчитывают на поддержку государства.

Необходимо также отметить, что на успех предпринимательской деятельности влияние оказывают не только внешние факторы, но и внутренние. То есть риски возникают в результате действия/бездействия самого предпринимателя. Конечно, предприниматель осознает необходимость принятия рисков, но, часто, причиной неудач видит внешнюю конъюнктуру, нежели собственные управленческие ошибки.

Однако, необходимо отметить, что при оценке факторов, определяющих ход экономических процессов и реализацию решений оказывают поведенческие аспекты [12]. В большом количестве случаев предприниматели сталкиваются с ментальными ловушками, которые не позволяют правильно воспринимать и оценивать риски: чрезмерный оптимизм, присущий абсолютно каждому индивиду, и недооценка неопределенности; сложившиеся в результате опыта управленческие привычки, в результате которых можно не заметить «риски-невидимки» и не выявить риск и, соответственно, их причины и последствия; суждение о принятом решении как о единственно верном, пренебрежение доказательной базой; ограниченность горизонта планирования, работа в краткосрочной перспективе из-за более сильного влияния краткосрочной мотивации по отношению к долгосрочной; недооценка рисков, обещающих большую выгоду (особо опасная ментальная ловушка из-за невозможности трезво оценить те или иные риски); принятие решений на основе небольших, статистически не значимых выборок, неполной или даже искаженной информации; предпочтение нулевого риска, заключающееся в выборе в пользу более контролируемой ситуации перед неконтролируемой по причине переоценки возможности контроля; заблуждение о том, что риск нельзя предотвратить, страх перемен; принятие решений, снижающих текущие риски, но усугубляющих будущие.

Также, при реализации предпринимательских инициатив следует учитывать тот факт, что выбор, который делают предприниматели может зависеть от того, в какой именно форме формулируются возможные варианты выбора [4]. То есть, возникает так называемая неприятие риска (рис. 4).

Гуру менеджмента И. Адизес выделил основные проблемы развития бизнеса на ранних этапах жизненного цикла, связанные с возникновением управленческих ловушек. Напомним, что кривая жизненного цикла по И. Адизесу включает большее количество этапов, нежели традиционная модель (рис. 5), и описывает ряд ловушек, которые могут привести к ликвидации бизнеса на ранних этапах развития [2].

Рис. 4. Неприятие риска при принятии управленческих решений.
Источник: составлено автором на основе [1, 4]

Рис. 5. Модель жизненного цикла организации И. Адизеса.
Источник: Адизес, И. Управление жизненным циклом корпораций.
Пер. с англ. В. Кузина. – 2-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 512 с.

Первая стадия «Выхаживание» для предпринимателя представляет собой этап мечтаний и больших надежд о том, что можно сделать. Предприниматель одержим своей идеей, возникают как положительные, так и отрицательные ощущения реальности. Рождение бизнеса происходит благодаря многим обстоятельствам (зарождение предпринимательской идеи, принятие риска). Но одним из главных факторов является большое желание предпринимателя довести задуманное до логического завершения, от рождения идеи до образования бизнеса. Но часто мечты остаются мечтами, а предпринимателю не хватает умения довести идею до конкретного плана реализации. Следующим шагом, в котором необходимо от слов переходить к делу, будет образование бизнес-единицы и переход на вторую стадию «Младенчество».

Стадия «Младенчество» связана с ростом как самого бизнеса, так и возможностей. Однако, предприниматель единолично не в силах сохранить контроль над бизнес-структурой, а попытки это сделать могут привести либо к гибели, либо сильно ограничить развитие. В этот момент может наступить кризис (кризис основателя). В перспективе необходимости изменений следующий этап может стать очень болезненным, так как ориентир бизнеса будет меняться с краткосрочных задач на долгосрочную перспективу. Для перехода на следующий этап своего развития бизнес-структуре необходимо изменить концепцию принятия решений с краткосрочных на долгосрочную перспективу. В результате изменений наступит этап активного развития, называемый стадией «Давай – давай».

На стадии «Давай – давай» в отсутствии четкой внутренней политики смешиваются функции и область ответственности. Сотрудники в одном лице могут быть маркетологом и заниматься продажами, ни о какой стратегии даже нет и речи. На этом этапе направление развития полностью зависит от настроения предпринимателя (основателя), и такой бизнес рискует попасть в «ловушку основателя». Преодоление «ловушки основателя» – это отделение внутренней политики бизнеса от почти материнской опеки его основателя. В этот период должна произойти формализация лидерства, то есть выработка правил политики и процедур, которые позволяют решать вопросы системно. Развитие бизнеса достигает определенного уровня, первичные цели уже достигнуты, происходит увеличение доходов. В свою очередь предпринимателю (основателю) все сложнее контролировать происходящее. Возникает необходимость создания системы управления, тем самым усиливая контроль процессов, происходящих в бизнес-структуре, что и будет определяющим фактором перехода на следующую стадию развития «Юность».

На стадии «Юность» в процессе изменений происходит образование административного ресурса, который в свою очередь стимулирует появление дополнительных возможностей бизнеса. Но появляются конфликты менеджеров и основателя, старых работников и новых, что приводит к серьезным испытаниям. Такие испытания могут привести бизнес к разделению. Одно направление – назад к старым наработанным схемам в стадию «Давай – давай». Другое направление – приглашение профессиональных менеджеров. Только преодолев стадию «Юность» без потерь предпринимательского видения, появляется шанс войти в стадию «Расцвет». После преодоления кризисов, происходит перерождение бизнеса: усиливается административная система, делегируются полномочия, команда профессионалов помогает двигать компанию вперед на следующий этап развития «Расцвет».

Выводы

Изучение рисков, с которыми сталкивается малый бизнес на ранних этапах жизненного цикла, позволяет сделать ряд выводов и предложить ряд рекомендаций по минимизации негативных последствий угроз.

Во-первых, это формирование предпринимательской культуры. Развитие предпринимательской культуры является крайне актуальной задачей, стоящей перед современным обществом. Эта необходимость связана с частичной потерей «веры в малое предпринимательство» как движущей силы экономики, «боязнью» заниматься деятельностью, связанной с высоким уровнем риска. Решение этой проблемы лежит в институциональном поле: формирование режима наибольшего благоприятствования и поддержки малого бизнеса, повышение уровня доверия между субъектами экономических отношений, особенно между бизнесом и государством, обучение предпринимательству, поддержка предпринимательских инициатив.

Во-вторых, это нахождение новых возможностей для развития бизнеса, которые предоставляют цифровая экономика, экономика совместного потребления, зеленая экономика. Именно эти направления открывают для малого бизнеса новые перспективы. Цифровые трансформации в предпринимательстве все больше и больше набирают обороты. Философия предпринимательства определяет то, как мы воспринимаем цифровизацию: или как технологии или как новую модель ведения бизнеса.

В-третьих, это необходимость применения риск-ориентированного подхода в управлении бизнесом на любом этапе его жизненного цикла. То есть не игнорирование риска как такового, а его системное изучение и учет в практике хозяйственной деятельности. При этом, нельзя подходить к риску односторонне (то есть, как к исключительно негативному явлению), а необходимо рассматривать риски и как возможности. Ведь результаты достигаются за счет использования возможностей, а не за счет решения проблем.

Библиографический список

1. Авдийский В.И., Безденежных В.М., Синявский Н.Г. Современные научные подходы к разработке систем минимизации рисков в деятельности хозяйствующих субъектов: монография. М.: ООО «Научный консультант», 2019. 256 с.

2. Адизес И. Управление жизненным циклом корпораций. Пер. с англ. В. Кузина. 2-е изд. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 512 с.

3. Верховская О.Р., Богатырева К.А., Дорохина М.В., Кнатько Д.М., Шмелева Э.В. Национальный отчет Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия; URL: 2018/2019 https://gsom.spbu.ru/images/cms/menu/otchet_cor1_rgb.pdf.

4. Дамодаран А. Стратегический риск-менеджмент: принципы и методики. Пер. с анг. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2017. 495 с.

5. Друкер П. Эффективное управление предприятием. Пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. 224 с.

6. Ильин А.Б., Леонтьева Л.С. Коммерциализация бизнес-идей предпринимательскими структурами. М.: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2016. 164 с.

7. Материалы сайта URL: https://smart-lab.ru/consumer-confidence-russia/

8. Материалы официального сайта Федеральной службы государственной статистики URL: https://www.gks.ru.

9. Орлова Л.Н., Ван Ч.Л. Теоретические аспекты управления качественными изменениями в бизнесе // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2019. № 1. С. 43-49.

10. Росстат впервые раскрыл долю малого и среднего бизнеса в экономике URL: https://www.rbc.ru/economics/05/02/2019/5c5948c59a794758389cfdf7.

11. Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты международной премии за вклад в исследование предпринимательства и малого бизнеса (1996-2010) [Текст] / пер. с англ. под науч. редакцией А.Ю. Чепуренко; предисл. и послеслов. А.Ю. Чепуренко; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», Науч.-учеб. лаб. исследований предпринимательства. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 526 с.

12. Талер Р. Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать; [пер. с англ. А. Прохоровой]. М.: Эксмо, 2018. 384 с.

13. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: пер. с англ. М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. 730 с.

14. Dzhandzhugazova E.A., Dusenko S.V., Romanova M.M., Orlova L.N., Golondarev K.S., Kurbanov S.A. Entrepreneurial clusters as a model of spatial development of russian tourism // Journal of Environmental Management and Tourism. 2018. T. 9. № 4 (28). P. 757-765.

15. FERMA European Risk Manager Report (2018); URL: https://www.ferma.eu/publication/2018-european-risk-manager-report.

УДК 65.011.56

И. В. Парикова
Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»,
Москва, e-mail: parikovairina@gmail.com

НАПРАВЛЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ СКЛАДСКОГО УЧЕТА НА ПОЛИГРАФИЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Ключевые слова: полиграфическое производство, предприятие, складской учет, автоматизированная система, товарно-материальные ценности.

Полиграфией называется отрасль промышленности, занимающаяся копированием информации в текстовой и графической форме, путем ее переноса на определенную поверхность, посредством специальной технологии. К продукции данной отрасли можно отнести газеты, книги, журналы, различные буклеты, брошюры и многое другое. В статье рассмотрены основные тренды и направления развития складского учета в компаниях, в частности на крупном полиграфическом предприятии, а также особенности функционирования и возникающие риски при складском учете. Описаны особенности складского учета товарно-материальных ценностей на предприятии и описаны аспекты функционирования системы складского учета на крупном предприятии. Также описана работа сотрудников складских подразделений, связанная с учетом товарно-материальных ценностей, а также с рисками ошибочного учета товарно-материальных ценностей. Рассмотрены аспекты, связанные с внедрением автоматизированных систем складского учета на предприятии. Описаны особенности принятия решения о внедрении автоматизированной системы складского учета, основанные на аудите предприятия сторонней организацией. Рассмотрены пути внедрения автоматизированной системы складского учета и отношение сотрудников к внедрению новой системы складского учета. Отдельно рассмотрены вопросы касающиеся внедрения и функционирования автоматизированных систем учета.

I. V. Parikova
National Research Nuclear University «MEPhI», Moscow,
e-mail: parikovairina@gmail.com

DIRECTIONS AND FEATURES OF WAREHOUSE ACCOUNTING AT THE POLYGRAPHIC ENTERPRISE

Keywords: printing production, enterprise, warehouse accounting, automated system, inventory items.

Printing is a branch of industry engaged in copying information in text and graphic form, by transferring it to a specific surface, using special technology. The products of this industry include newspapers, books, magazines, various booklets, brochures and much more. The article discusses the main trends and directions of the development of warehouse accounting in companies, in particular at a large printing company, as well as the features of functioning and emerging risks during warehouse accounting. The features of the warehouse accounting of inventory at the enterprise are described and aspects of the functioning of the warehouse accounting system at a large enterprise are described. Also described is the work of warehouse unit employees related to inventory taking, as well as to the risks of mistaken inventory accounting. The aspects related to the implementation of automated warehouse accounting systems at the enterprise are considered. The features of decision making on the implementation of an automated warehouse accounting system based on an audit of the enterprise by a third-party organization are described. The ways of introducing an automated warehouse accounting system and the attitude of employees towards the introduction of a new warehouse accounting system are considered. Separately considered issues related to the implementation and operation of automated accounting systems.

Введение

Полиграфией называется отрасль промышленности, занимающаяся копированием информации в текстовой и графической форме, путем ее переноса на определенную поверхность, посредством специальной технологии. К продукции данной отрасли можно отнести газеты, книги, журналы, различные буклеты, брошюры и многое другое.

В рамках данной статьи рассмотрим основные тренды и направления развития складского учета в компаниях, в частности на крупном полиграфиче-

ском предприятии, а также особенности функционирования и возникающие риски при складском учете. Отдельно будут рассмотрены вопросы касающиеся внедрения и функционирования автоматизированных систем учета.

Цель исследования – определить направления и особенности складского учета полиграфического предприятия.

Материалы и методы исследования

Основными методами исследования являются общенаучные методы познания: сбор и обработка информации, анализ и синтез данных из различных источников по рассматриваемой проблематике, сравнение и сопоставление, логические методы.

Результаты исследования и их обсуждение

Складской учет является неотъемлемой частью процессов предприятия любого масштаба и уровня. Наличие таких направлений, как производство или научно-исследовательская деятельность, обусловлены спецификой конкретного предприятия и могут отсутствовать в составе процессов, но учет движения товарно-материальных ценностей (ТМЦ), необходим компании любого уровня.

Вопрос правильной организации учета ТМЦ встает пред каждым руководителем, будь то создание новой компании или управление уже функционирующей, так как управление запасами и оценка затрат на это управление являются основополагающими вопросами при организации складского учета. На крупном производственном предприятии, выпускающем широкий спектр номенклатуры продукции, а также имеющем сложный производственный цикл, вопросы, связанные с учётом ТМЦ становятся жизненно важными, так как отсутствие контроля или неправильная организация учета могут привести не только к убыткам предприятия в виде отклонения в графике выпуска продукции, но и к полной остановке предприятия при отсутствии важных компонентов производства в виде сырья, материалов или оснастки.

На крупном полиграфическом предприятии цикл производства и выпуска продукции может быть крайне сложно организованным и выполняться в течение значительного промежутка времени. Производство продукции может быть разбито на несколько этапов, результатом каждого может являться выпуск полуфабрикатов незавершённого производства, в связи с чем операции в рамках производственного цикла могут выполняться несколькими производственными подразделениями. Сложный производственный цикл и наличие большого количества исполнителей значительно усложняет процесс построения и поддержания в рабочем состоянии процессов складского учета [1].

При оценке вариантов построения системы мест хранения – складов, а также процессов, связанных с их функционированием необходимо учитывать, что на крупном предприятии организация сложной системы учета не должна приводить к затратам, которые будут несопоставимы с выгодой от построения сложной системы хранения.

Общепринято считать точкой входа для складского учета – это организация складов и процессов, связанных с ними, для учета приёмки поступающих ТМЦ на предприятие. Все вопросы, связанные с планированием поставок, будут связаны не только с планами производства: оперативным и долгосрочным, но и вопросами корректного и объективного отображения складских запасов на таких складах. На крупных предприятиях со сложной складской структурой, вопрос актуальных складских запасов становится особенно острым в связи с тем, что помимо кладовых центрального склада на предприятии организованы кладовые непосредственно в производственных подразделениях.

Здесь необходимо сделать небольшое отступление и пояснить, что на крупном предприятии, например, полиграфическом, обладающим крупногабаритными производственными линиями и функционирующем в течение продолжительного периода времени (десятки лет) вопрос организации централизованного хранения является крайне сложным. Помимо вопросов, связанных с затратами на организацию, складского учета и систем хранения, появляются вопросы, связанные с ограничениями на размер и местоположение складов ввиду исторически

сложившегося местоположения предприятия. Крайне важными являются вопросы оперативной доставки ТМЦ и полуфабрикатов производства к местам обработки в производственных подразделениях. При работе предприятия работающего с продукцией, имеющей соответствующий гриф секретности, а также один из высоких уровней степени защиты изделия (изделия строгого учета) появляются дополнительные требования, связанные с соблюдением режимных требований. Все эти вопросы и ограничения неизбежно приводят к усложнению структуры складского учета и мест хранения, особенно вопросов организации и взаимодействия [2].

Необходимо понимать, что график и режим работы складов центрального склада и складов, находящихся непосредственно в производственных подразделениях, может значительно отличаться, особенно, если предприятие имеет посменный график работы и функционирует круглосуточно. Помимо возможно разных графиков работы отличается и специфика работы сотрудников складов. Основной задачей сотрудников центрального склада является обеспечение корректного товарного движения и надзорные функции, касающиеся корректного отражения в учете этого движения. К идентичным задачам сотрудников кладовых в производственных подразделениях добавляются задачи по оперативному взаимодействию с участками производства. Особенно это актуальными задачи взаимодействия становятся при размещении склада в большом производственном подразделении, когда помимо вопросов, связанных с учетом, на кладовщика возлагаются обязанности логиста, с целью недопущения возникновения «узких» мест при поступлении и выдаче ТМЦ из кладовой.

Помимо этого, сотрудниками кладовых в производственных подразделениях выполняются задачи, связанные с недопущением снижения остатков критически важных ТМЦ. На предприятии обязательно, назначаются сотрудники, а иногда и целые отделы, отвечающие за планирование, но на крупном предприятии постоянно возникают ситуации, вызванные как ошибками в планировании, так и иными причинами, связанные с нехваткой отдельных позиций ТМЦ для производства, и сотрудник склада должен обладать соответствующей компетенцией для оценки возможности возникновения подобной ситуации и выполнения упреждающих действий с целью недопущения остановки производства. Действия могут носить как информационный характер, т.е. информирование руководства о необходимости принятия решения с целью недопущения остановки производства, так и практические действия, связанные с оформлением передачи необходимых ТМЦ с центральных складов.

В рамках движения ТМЦ всегда существует риск возникновения так называемого эффекта пересортицы, когда по документам получено одно ТМЦ, а по факту пришла совсем другая номенклатура, либо номенклатура со схожими характеристиками. Если в момент прихода на предприятие, за редким исключением, это не является критичным. Факт возникновения пересортицы при передаче на склад производственного подразделения может быть крайне критичным, так как склады производственных подразделений являются складами оперативного хранения и с высокой вероятностью данная номенклатура понадобится в ближайшее время. В связи с этим сотрудники складов должны обладать должными знаниями компетенциями в рамках используемой номенклатуры ТМЦ, чтобы не допускать подобных фактов, либо снизить количество их возникновения до предельного минимума. Для полиграфического предприятия исключение подобной ситуации является крайне критичной, так как в номенклатуре используемых ТМЦ могут быть компоненты сырья с очень схожими характеристиками, но результатом применения неправильного сырья может стать полностью испорченная партия полуфабриката или готовой продукции, а так как скорости работы производственных линий очень высокие, с момента обнаружения отклонений в технологии, даже незначительного, может быть выпущена очень большая партия.

Все вышеперечисленные аспекты функционирования системы складского учета на крупном предприятии прямо или косвенно влияют на решения,

связанные с вопросами по организации складского учета не только при построении, но и для поддержания системы в рабочем состоянии в условиях изменений, которые происходят на предприятии. Следует учитывать, что на предприятии, функционирующем в течение продолжительного времени, как правило уже сложилась некая система учета ТМЦ и необходимо понимать, что данную систему необходимо поддерживать в актуальном состоянии не только в связи с тем, что с течением времени меняется законодательство и регламентирующие документы, но и для того, чтобы предприятие оставалось конкурентоспособным.

Процессы складского учета с течением времени постоянно видоизменялись, появлялись новые средства и методики, позволяющие оптимизировать процессы и снизить трудозатраты. Переходом на качественно новый уровень автоматизации процессов можно считать появление персональных компьютеров небольших габаритов, позволяющих размещать их на рабочих местах, а также периферийного оборудования, подключаемого к этим компьютерам. Внедрение компьютерной техники позволило перейти с ручного учета, осуществлявшегося посредством рукописного ввода, на электронный с распечаткой необходимых документов. Еще одним важным шагом в развитии вопросов автоматизации учетных процессов можно считать появление информационных систем с единым хранилищем информации и распределенными рабочими местами, подключенными к этому хранилищу.

Появление автоматизированных систем радикально поменяло ландшафт бизнес-процессов, которые были при учете на бумажных носителях. Значительно видоизменились существующие процессы, появились совершенно новые. Поменялись требования к времени выполнения процессов, надежности и оперативности предоставления информации. Появилась возможность вертикального и горизонтального масштабирования системы складского учета без значительных затрат, связанных непосредственно с организацией рабочего места.

Одновременно с положительными аспектами, связанными с использованием автоматизированных систем, появились и новые задачи, которые необходимо было решать при внедрении и дальнейшем использовании. В связи со сложноструктуированным построением бизнес-логики в таких системах как правило появляется необходимость привлечения подрядной организации с целью не только осуществить проект по развертыванию подобной системы, но и проведения комплексного аудита существующих процессов. При достаточном опыте специалистов компании подрядчика на первом этапе должно появиться заключение, в котором будут указаны не только все аспекты и риски при внедрении системы, но и рекомендации по изменению методологии учета на предприятии. Данные изменения необходимы для того, чтобы не производилось прямое копирование существующей системы учета, а была бы выстроена новая, более эффективная система с учетом новых возможностей, которая будет предоставлять автоматизация процессов. Методологические указания могут включать не только рекомендации по изменению порядка работы, но и рекомендации, связанные с перераспределением обязанностей как отдельных сотрудников, так и целых подразделений. Могут быть даже рекомендации по изменению штатно- кадровой структуры предприятия [3].

В ходе ознакомления с подобным заключением специалисты со стороны компании заказчика должны максимально объективно оценить все возможные риски и затраты, которые будут понесены предприятием и дать свое заключение о целесообразности внедрения автоматизированной системы. Данное заключение может не совпадать с заключением компании подрядчика и перед руководством компании заказчика встает нелегкий выбор по принятию решения о целесообразности внедрения системы. В ходе подобных работ по оценке целесообразности внедрения системы необходимо учитывать, что помимо объективных факторов есть такой немаловажный аспект субъективного характера как «эффект привыкания». Люди, как правило, с подозрением относятся ко всему новому, особенно, если это касается вопросов, которые радикально меняют

стиль и порядок работы, особенно сильно этот эффект проявляется у сотрудников с большим стажем работы в подразделениях предприятия, которые мало связаны с информационными технологиями. Людям трудно принять новую действительность, а также появляются опасения, что произойдёт оптимизация штата по численности в связи с повышением эффективности процессов, что в итоге приводит к негативным оценкам предполагаемого проекта. Руководству предприятия заказчика необходимо это понимать и при получении заключения от специалистов своего предприятия максимально объективно и взвешенно относится как к положительным аспектам заключения, так и к отрицательным.

При положительном заключении о внедрении автоматизированной системы и начале проекта по реализации внедрения на большом предприятии, всем сотрудникам, которые будут задействованы в проекте необходимо понимать, что придется пройти долгий путь и выполнить большое количество работы, даже с учетом наличия компании подрядчика. Вследствие этого перед руководством предприятия встанет вопрос о необходимой мотивации всех сотрудников, которые будут задействованы в проекте, особенно это будет касаться конечных исполнителей в профильных подразделениях, в работе которых произойдут значительные изменения. Кроме этого, должны быть правильно расставлены опорные точки, которые позволят оценить, насколько внедрение проекта соответствует срокам и затратам, которые были рассчитаны вначале внедрения. В ходе реализации проекта могут возникать отклонения от первоначальных планов внедрения, но это не должны быть значительные отклонения, так как наличие таковых будет обозначать неправильное планирование, ошибки в проекте или некорректно поставленные задачи и цели.

Заключение

При успешном завершении проекта по автоматизации системы складского учета на предприятии эффект от внедрения системы может быть получен не сразу, но уже в среднесрочной перспективе должны появиться не только положительные эффекты, связанные со снижением затрат и повышением качества процессов складского учета, но и должны качественно улучшиться смежные процессы, которые зависят от вопросов организации складского учета. Внедрение передовых технологий должно повышать конкурентоспособность предприятия на рынке, что означает, что после внедрения автоматизированной системы не должна произойти остановка в процессе развития [4].

Складской учет, как и любой другой важный аспект предприятия необходимо поддерживать не просто в состоянии штатного функционирования, но и постоянно проводить работы по модернизации и усовершенствованию бизнес-процессов, которые входят в предметную область.

Библиографический список

1. Вавилов А.В. Основы полиграфического производства. Курс лекций. Усть-Каменогорск: ВКГТУ, 2012. 99 с.

2. Маховикова Г.А., Кантор Е.Л., Дрогомирецкий И.И. Планирование на предприятии: краткий курс лекций. М.: Издательство Юрайт, 2010. 140 с.

3. Бабич Т.Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 336 с.

4. Кузьмин Б.А., Закиров Д.М., Каган Б.В., Бобрович А.Д. Российская полиграфия: состояние, тенденции и перспективы развития. Отраслевой доклад. М.: Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям, 2019. [Электронный ресурс]. URL: http://www.fapmc.ru/rospechat/activities/reports/2019/pechat3.html (дата обращения: 06.05.2020).

УДК 311.313:314

Н. В. Проскурина
ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», Самара,
e-mail: nvpros@mail.ru

СОСТОЯНИЕ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: СТАТИСТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Ключевые слова: здоровье населения, индикаторы, интегральный показатель, регионы, дифференциация.

В статье рассматриваются вопросы статистического анализа состояния здоровья населения в Российской Федерации. Актуальность темы определяется тем, что важнейшей задачей государства и всего общества в целом считается забота о здоровье населения, что подтверждается действующими в РФ Государственной программой «Развитие здравоохранения в РФ» и Национальным проектом «Здравоохранение». Для успешной реализации ряда программ, направленных на укрепление здоровья населения РФ, необходимо проведение всестороннего статистического анализа сложившейся ситуации. Целью исследования является комплексный статистический анализ основных индикаторов состояния здоровья населения Российской Федерации и её субъектов. В работе применялись методы анализа временных рядов, методы многомерного статистического анализа (кластерный анализ, непараметрические методы анализа) и другие. Проанализирована динамика индикаторов состояния здоровья населения в РФ и её федеральных округах за 2000-2018 гг.; осуществлена типологизация (классификация) субъектов РФ по индикаторам состояния здоровья населения. Результаты анализа показали, что, не смотря на положительную тенденцию по основным индикаторам состояния здоровья, планируемые их значения в рамках госпрограммы достигнуты не были. Также была выявлена дифференциация субъектов РФ по интегральному показателю здоровья населения и дана оценка существенности различий показателя за 2000 и 2018гг.

N. V. Proskurina
Samara State University of Economics, Samara, e-mail: nvpros@mail.ru

HEALTH CONDITIONS OF THE POPULATION IN THE RUSSIAN FEDERATION: STATISTICAL ASPECT

Keywords: population health, indicators, integral indicator, regions, differentiation.

The article considers the issues of statistical analysis of the state of public health in the Russian Federation. The relevance of the topic is determined by the fact that the most important task of the state and society as a whole is to take care of the health of the population, which is confirmed by the State program «Development of Health Care in the Russian Federation» and the National Project «Health Care» in force in the Russian Federation. For the successful implementation of a number of programs aimed at improving the health of the population of the Russian Federation, it is necessary to conduct a comprehensive statistical analysis of the current situation. The aim of the study is a comprehensive statistical analysis of the main indicators of the health status of the population of the Russian Federation and its subjects. In the work, methods of analysis of time series, methods of multivariate statistical analysis (cluster analysis, non-parametric methods of analysis) and others were used. The dynamics of indicators of the state of health of the population in the Russian Federation and its federal districts for 2000-2018 is analyzed; typologization (classification) of subjects of the Russian Federation by indicators of the state of health of the population The results of the analysis showed that, despite the positive trend in the main indicators of health status, their planned values were not achieved within the framework of the state program. Also, the differentiation of the constituent entities of the Russian Federation by the integral indicator of public health was revealed and the significance of the differences in the indicator for 2000 and 2018 was assessed.

Введение

Демографическая ситуация последних десятилетий в России, характеризующаяся естественной убылью населения, заставляет обратить внимание на состояние здоровья отдельных социально-демографических групп и всего населения в целом. Ухудшение состояния здоровья населения отрицательно влияет на развитие экономики и, как следствие, на благосостояние населения.

Одной из приоритетных задач государства и всего общества в целом является забота о состоянии здоровья на-

селения, детерминирующего уровень и качество его жизни. Для успешной реализации ряда программ, направленных на укрепление здоровья населения РФ, в частности Национального проекта «Здоровье» и Государственной программы «Развитие здравоохранения», необходимо проведение всестороннего статистического анализа сложившейся ситуации. Статистический аспект оценки здоровья населения рассмотрен в работах [5, 6]. Также исследуется влияние факторов на здоровье населения, анализируются результаты по достижению общенациональной цели по увеличению ожидаемой продолжительности жизни [1, 7, 8], выявлены тренды некоторых показателей здоровья населения [9]. На наш взгляд проблема обобщающей оценки состояния здоровья населения в региональном аспекте остается не до конца изученной.

Цель исследования

Целью исследования является комплексный статистический анализ основных индикаторов состояния здоровья населения Российской Федерации и её субъектов. В основу анализа положены целевые индикаторы государственной программы «Развитие здравоохранения в РФ: проанализирована их динамика, осуществлена кластеризация регионов РФ по этим индикаторам и построен интегральный показатель состояния здоровья населения. В результате выявлена межрегиональная дифференциация состояния здоровья населения.

Материал и методы исследования

Информационной базой исследования выступает официальная статистическая информация Федеральной службы государственной статистики, Министерства здравоохранения РФ за 2000-2018 гг.

В исследовании применялись следующие методы статистического анализа: анализ временных рядов, методы многомерного статистического анализа – кластерный анализ, непараметрические методы анализа, в частности, метод Паттерн и другие.

Для выявления однородных групп регионов по состоянию здоровья населения был применен метод кластеризации К-средних, который позволяет осуществлять классификацию многомерных наблюдений и дать характеристику каждого кластера по нормированным средним значениям индикаторов.

Для расчета интегрального показателя состояния здоровья населения нами используется метод непараметрического оценивания Паттерн, который заключается в нахождении обобщающей (интегральной) оценки или многомерной средней из нормированных значений частных индикаторов состояния здоровья населения, рассчитанных по отношению к их наилучшим значениям. Причем, учитывается прямое и обратное влияние показателей на изучаемое явление.

Результаты исследования и их обсуждение

Состояние и тенденции изменения здоровья населения характеризуют индикаторы, в качестве которых могут выступать демографические показатели, показатели заболеваемости и распространенности болезней, физического развития населения, инвалидизации и др.

В РФ в настоящее время целевые индикаторы состояния здоровья населения определены в государственной программе РФ «Развитие здравоохранения» до 2025 года и национальном проекте «Здравоохранение»: смертность в трудоспособном возрасте, смертность от болезней системы кровообращения, смертность от новообразований, в том числе от злокачественных, младенческая смертность [2, 4].

Для оценки состояния здоровья населения, согласно рекомендациям Всемирной организации здравоохранения, применяется показатель ожидаемой продолжительности жизни при рождении, который считается одним из основных индикаторов социально-экономического и демографического благополучия населения в современном мире, а также является одной из компонент обобщающего показателя уровня жизни – индекса человеческого развития. Существенное влияние на индекс человеческого развития оказывает географический фактор [3], то есть уровень и качество жизни населения имеют существенную территориальную дифференциацию.

Таблица 1

Значения индикаторов состояния здоровья населения в РФ и федеральных округах в 2018г. [2, 10]

	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет	Смертность в трудоспособном возрасте (на 100 тыс. чел. соответствующего возраста)	Смертность от болезней системы кровообращения (на 100 тыс. населения)	Смертность от новообразований, в т.ч. от злокачественных (на 100 тыс населения)	Младенческая смертность (на 1000 родившихся живыми)
РФ	72,91	482,2	583,1	203,0	5,1
ЦФО	74,01	446,7	591,9	213,1	4,8
С-ЗФО	73,30	489,0	664,0	231,6	4,2
ЮФО	73,54	445,9	612,3	200,3	4,6
С-КФО	76,25	256,2	369,2	114,1	6,9
ПФО	72,40	518,8	626,2	194,9	4,8
УрФО	72,01	519,8	539,5	205,0	4,8
СФО	70,73	585,2	576,6	223,0	6,1
Д-ВФО	70,20	589,7	525,4	201,0	5,4
Целевые значения индикаторов	74,00	493,2	583,7	192,8	5,8

Рис. 1. Динамика ожидаемой продолжительности жизни всего населения при рождении в Российской Федерации за 2005-2018 гг. [2, 10]

В настоящем исследовании для оценки состояния здоровья населения были взяты следующие индикаторы, значения которых по Российской Федерации и федеральным округам представлены в табл. 1.

За анализируемый период 2000-2018 гг. в РФ ожидаемая продолжительность жизни при рождении (ОПЖ) возрастает ежегодно в среднем на 0,6%. Так, за 19 лет ОПЖ в РФ увеличилась на 7,6 года или на 11,6%. Несмотря на постоянный рост данного индикатора начиная с 2004 г., в цепных темпах роста такая тенденция не наблюдается: имеет место нестабильный характер (рис. 1).

Наблюдается аналогичная динамика данного показателя и в федеральных округах РФ. Наибольшее значение данного показателя за 2018г. (как и за весь рассматриваемый период) зафиксировано в Северо-Кавказском федеральном округе (76,25 лет, что на 4,6% больше значения ОПЖ по РФ), а самое наи-

меньшее значение – в Дальневосточном федеральном округе (70,2 года). Приволжский федеральный округ за 2018 год по ОПЖ занимает 4 место среди всех округов (72,41 года). Согласно прогнозным значениям госпрограммы «Развитие здравоохранения в РФ» на 2018 год ОПЖ всего населения при рождении должна была составить 74 года, фактически значение показателя в целом по РФ – 72,9 года. Только в Северо-Кавказском и Центральном федеральных округах фактические значения превысили планируемые (76,25 лет и 74,01 года соответственно).

Необходимо также отметить гендерные различия в ожидаемой продолжительности жизни в РФ: в среднем на 12 лет меньше у мужчин, чем у женщин (за анализируемый период). Максимальный разрыв между показателями зафиксирован в 2005 году – 13,55 лет, после которого наблюдается тенденция к сокращению различий между ОПЖ мужчин и женщин. В 2018 году разница стала минимальной и составила 10,07 лет. Сокращение разницы происходит за счет того, что темпы роста ОПЖ мужчин начиная с 2006г. опережают темпы роста ОПЖ женщин (рис. 2). В 2018г. произошло снижение темпов роста ОПЖ и мужчин, и женщин.

Немаловажным индикатором состояния здоровья населения является смертность населения в трудоспособном возрасте (ТСВ). За период 2000-2018 гг. как в РФ, так и в её округах наблюдается тенденция к снижению: в РФ смертность в ТСВ уменьшилась на 33,9% с 729,1 до 482,2 чел. на 100 тыс. чел. соответствующего возраста. Среднегодовой темп снижения по РФ составил 99,7%. «Лидером» по анализируемому показателю выступает Дальневосточный ФО как за весь период, так и за 2018 г. (589,7 умерших). Низкие значения среди всех округов за весь период наблюдаются в Северо-Кавказском ФО: в 2018г. смертность среди населения в трудоспособном возрасте составила 256,2 чел., что на 46,9% меньше, чем по РФ. Значения целевого индикатора (493,2) не достигнуты в Приволжском, Уральском, Сибирском и Дальневосточном ФО, в которых значения анализируемого показателя выше.

Смертность населения от болезней системы кровообращения за рассматриваемый период также ежегодно снижается (в среднем на 3,3%). В 2018 г. в РФ смертность уменьшилась до 583,1 случаев на 100 тыс. чел. населения, практически приблизившись к целевому значению индикатора (583,7). Северо-Кавказский ФО является округом с наименьшими значениями показателя, причем за весь период: к 2018 году значение достигло 369,2 случая, что на 36,7% меньше, чем по РФ.

Рис. 2. Динамика ожидаемой продолжительности жизни женщин и мужчин при рождении в Российской Федерации за 2000-2018 гг.

В Северо-Западном ФО значение показателя максимальное среди всех округов и РФ – 664,0 случая. По этому индикатору также не все федеральные округа достигли прогнозируемого уровня (ЦФО, С-ЗФО, ЮФО, ПФО).

Что касается смертности от новообразований, в том числе злокачественных, то здесь нельзя выявить определенной тенденции, так значения показателя по РФ за анализируемый период постоянно меняются. В 2005г. и 2017г. значения индикатора составляли 200,6 случаев на 100 тыс. чел. населения. Максимальные значение зафиксированы в 2009г. (205,6) и 2015 г. (205,1). Начиная с 2015г. уровень смертности от новообразований в РФ постепенно снижался и в 2018г. составил 203,0 случая, превышая целевое значение индикатора (192,8) на 5,3 %. В федеральных округах наблюдается такая ситуация, за исключением Северо-Кавказского ФО, в котором значение анализируемого показателя значительно ниже (114,1).

Младенческая смертность за анализируемый период в РФ снизилась в 3 раза с 15,3 до 5,1 случая на 1000 родившихся живыми или на 5,9 % ежегодно. Исключение составляет 2012г., в котором произошло увеличение значения показателя на 16,2 % из-за нового критерия живорождения (до 2012 г. живорожденным считался ребенок с массой, превышающей 1000 гр., с 2012 г. – выше 500 гр.). В 2018г. прогнозного значения не достигли только Северо-Кавказский (в котором самые наивысшие значения показателя за рассматриваемый период) и Сибирский федеральные округа. Наименьшие значение коэффициента младенческой смертности наблюдаются в Северо-Западном федеральном округе.

С целью выявления типов регионов по состоянию здоровья населения и анализа их дифференциации проведена многомерная кластеризация субъектов по вышеназванным индикаторам за 2000 и 2018 гг. методом К-средних. Информационная база включает 79 субъектов Российской Федерации (за исключением г. Севастополь, республик Крым и Чеченской в связи с отсутствием данных). Кластеризация регионов РФ позволила выделить три кластера: с низким, средним и высоким уровнем состояния здоровья населения (табл. 2) и определить состав групп.

Анализ результатов кластеризации показал, что в 2018 г. ситуация с состоянием здоровья населения ухудшилась по сравнению с 2000 г.: увеличилась доля регионов в кластерах с худшими и средними значениями показателей на 8,9 и 14 процентных пункта соответственно. В 3,25 раза сократилась группа регионов с наилучшими характеристиками состояния здоровья населения.

В 2018 г. наиболее благополучными по состоянию здоровья населения (10,1 % от общего числа регионов) являются преимущественно республики, входящие в состав Северо-Кавказского ФО: Ингушетия, Дагестан, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия (Алания). В эту группу также вошли регионы с высоким уровнем экономического развития – г. Москва и Тюменская обл. Практически половина всех субъектов РФ (49,4 %) имеют средние показатели состояния здоровья населения, в 40,5 % регионов сложилась достаточно неблагоприятная ситуация: данная группа характеризуется низким уровнем состояния здоровья.

Таблица 2

Результаты кластеризации субъектов РФ по состоянию здоровья населения

Характеристика кластера по уровню состояния здоровья населения	Число регионов в кластере		В % от общего число регионов	
	2000 г.	2018 г.	2000 г.	2018 г.
Низкий	25	32	31,6	40,5
Средний	28	39	35,4	49,4
Высокий	26	8	33,0	10,1
Итого:	79	79	100	100

Таблица 3

Группировка субъектов РФ по разности рейтингов интегрального показателя состояния здоровья населения за 2000-2018 гг.

Разность рейтингов	Характеристика группы	Число регионов	В % от общего числа регионов
ниже -30	кардинально ухудшили свое положение	6	7,6
от -30 до -11	значительно ухудшили свое положение	17	29,1
от -10 до -4	ухудшили свое положение	6	
от -3 до -1	практически не изменили своего положения	7	24,0
0	без изменений	3	
от 1 до 3	практически не изменили своего положения	9	
от 4 до 10	улучшили свое положение	7	34,2
от 11 до 30	значительно улучшили свое положение	20	
выше 30	кардинально улучшили свое положение	4	5,1

По методу Паттерн была получена интегральная (обобщающая) оценка состояния здоровья населения. Субъекты РФ были сгруппированы по изменению их рейтингов по интегральному показателю состояния здоровья населения за 2000-2018 гг. (табл. 3).

Так, в 2018 г. в 24 % всех регионов РФ ситуация с состоянием здоровья практически не изменилась, а республики Ингушетия и Дагестан сохранили свои лидирующие места (1 и 2 соответственно). Улучшили свое положение 39,3 % регионов, в том числе в 5,1 % субъектов ситуация в лучшую сторону изменилась кардинально: Саратовская обл.(+35), Калининградская обл. (+41), Респ. Хакасия (+42) и Ивановская обл. (+51). Хуже стало положение населения по состоянию здоровья в 36,7 % субъектов, в том числе весьма значительно снизили свои позиции Чукотский а.о. (-78), Алтайский край (-48), Мурманская область (-42) и др.

Абсолютным лидером по состоянию здоровья населения в 2018 г. (как и в 2000 г.) среди всех регионов является Республика Ингушетия, аутсайдером – Еврейская а.о.

Выводы

Несмотря на то, что результаты реализации нацпроекта не скоро улучшат демографические процессы и здоровье населения, можно отметить положительные тенденции всех анализируемых показателей состояния здоровья населения в РФ и ее федеральных округах. Вместе с тем, наблюдается значительная дифференциация достижения поставленных в госпрограммах целевых значений индикаторов. За анализируемый период произошло существенное перераспределение субъектов по группам с различным уровнем состояния здоровья населения: возросла доля регионов с низким и средним уровнем, существенно снизалась доля регионов с высоким уровнем. Анализ интегрального показателя также выявил ухудшение состояния здоровья в 36,7 % регионов. Таким образом, многие субъекты РФ нуждаются в дополнительных мерах государственной поддержки, направленных на улучшение состояния здоровья населения.

Статистический анализ основных индикаторов состояния здоровья населения и его интегральная оценка, а также сформулированные выводы могут послужить инструментом анализа и прогнозирования состояния здоровья населения и являться важнейшими ориентирами социальной политики и системы здравоохранения.

Библиографический список

1. Будилова Е.В., Лагутин М.Б., Мигранова Л.А. Влияние демографических и социально-экономических факторов на популяционное здоровье населения. Народонаселение, 2019. Т. 22. № 3. С. 80-92. DOI: 10.24411/1561-7785-2019-00028.

2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие здравоохранения»: утверждена Постановлением Правительства РФ от 26 декабря 2017 г. № 1640 (с изм. на 30.11.2019 г.) [Электронный ресурс]. URL: http://www.rosminzdrav.ru (дата обращения: 01.04.2020).

3. Локосов В.В., Рюмина Е.В., Ульянов В.В. Макрорегионы России: характеристика человеческого потенциала. Народонаселение. 2018. Т. 21. № 3. С. 37–51. DOI: 10.26653/1561-7785-2018-21-3-03.

4. Национальный проект «Здравоохранение» [Электронный ресурс]. URL: https://futurerussia.gov.ru/zdravoohranenie (дата обращения: 05.04.2020).

5. Римашевская Н.М., Русанова Н.Е. О новых критериях оценки здоровья населения России: проблемы и подходы. Вопросы статистики, 2014.. № 2. С. 17–21. DOI: 10.34023/2313-6383-2014-0-2-17-21.

6. Смелов П.А. Теоретические подходы к статистической оценке характеристики здоровья населения. Врач-аспирант, 2015. № 2.1 (69). С. 170-177. URL: http://www.sbook.ru/vrasp/contents/va15691sd.pdf (дата обращения: 02.04.2020).

7. Улумбекова Г.Э., Гиноян А.Б., Чабан Е.А. Количественный анализ факторов, влияющих на состояние здоровья населения в Российской Федерации. Медицинское образование и профессиональное развитие, 2016. № 2 (24). С.107–120. URL: http://www.medobr.ru/ru/jarticles/394.html?SSr=3901343c5113ffffffff27c__07e4051d0d2739-6dc3. (дата обращения: 01.04.2020).

8. Улумбекова Г.Э., Прохоренко Н.Ф., Калашникова А.В., Гиноян А.Б. Системный подход к достижению общенациональной цели по увеличению ожидаемой продолжительности жизни до 78 лет к 2024 году. Экономика. Налоги. Право. 2019. № 12 (2). С. 19-30. DOI: 10.26794/1999-849X-2019-12-2-19-30.

9. Фахрадова Л.Н. Основные тренды показателей здоровья населения Российской Федерации и Вологодской области. Вопросы территориального развития, № 10 (20), 2014. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-trendy-pokazateley-zdorovya-naseleniya-rossiyskoy-federatsii-i-vologodskoy-oblasti/viewer (дата обращения: 05.04.2020).

10. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: https://gks.ru/ (дата обращения: 05.04.2020).

УДК 338.43

А. Д. Рейн, Н. А. Полянская, О. В. Шамина
Нижегородский государственный инженерно-экономический университет, Княгинино,
e-mail: ndr18@yandex.ru

ТОП-ЛИСТ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МОЛОКА В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ, ЗОНА РИСКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ПРОИЗВОДСТВА

Ключевые слова: производство молока, эффективность, рентабельность, прибыль, цена реализации, экономическое районирование.

В статье рассмотрены параметры производства молока по муниципальным районам Нижегородской области. Исследование проводилось с помощью экономических методов, в том числе группировки, анализа, систематического изучения явлений. В ходе исследования выявлены наиболее успешные районы области по показателям производства молока – рентабельность производства, прибыль от реализации, цена реализации. Также рассмотрены районы, где имеется факт снижения прибыли от реализации молока. На основе результатов математического моделирования проведено разделение Нижегородской области на группы, распределенные в зависимости от изменения эффективности производства молока в организациях каждой зоны. Характеристикой групп являются динамические сценарии, базирующиеся на изменениях темпа роста объема производства и себестоимости молока, прироста рентабельности. Экономическое районирование, используемое при исследовании позволило выявить 4 группы роста эффективности производства молока – группы со средним, высоким, резким ростом и со спадом эффективности. Такой способ разделения на зоны эффективности позволяет рассматривать общий региональный уровень, на котором функционируют организации, которые занимаются производством молока. Данные инструменты могут являться основанием для принятия управленческих решений в вопросах эффективности производства молока.

A. D. Rein, N. A. Polyanskaya, O. V. Shamina
Nizhny Novgorod State University of Engineering and Economics, Knyaginino,
e-mail: ndr18@yandex.ru

TOP LIST FOR MILK PRODUCTION IN THE NIZHNY NOVGOROD REGION, THE RISK ZONE FOR THE EFFICIENCY OF ITS PRODUCTION

Keywords: milk production, efficiency, profitability, profit, selling price, economic regionalization.

The article discusses the parameters of milk production in the municipal regions of the Nizhny Novgorod region. The study was conducted using economic methods, including grouping, analysis, and systematic study of phenomena. The study identified the most successful regions of the region in terms of milk production – profitability of production, profit from sales, selling price. Also considered areas where there is a fact of a decrease in profits from the sale of milk. Based on the results of mathematical modeling, the Nizhny Novgorod region was divided into groups distributed according to changes in the efficiency of milk production in organizations of each zone. The groups are characterized by dynamic scenarios based on changes in the growth rate of production volume and the cost of milk, and growth in profitability. The economic zoning used in the study revealed 4 groups of growth in milk production efficiency – groups with medium, high, sharp growth and a decline in efficiency. This method of dividing into efficiency zones allows us to consider the general regional level at which organizations that are engaged in milk production function. These tools may be the basis for managerial decisions regarding the efficiency of milk production.

Введение

Производство молока в Нижегородской области является важной составляющей экономики региона, поэтому его благополучие оказывает сильное влияние на эффективность агропромышленного комплекса региона в целом и, следовательно, на его развитие.

Цель исследования

Из введения следует, что повышение эффективности производства молока в Нижегородской области – важная стратегическая задача устойчивого развития всего региона.

Материалы и методы исследования

Продуктивность коров в Нижегородской области за указанный период колеблется в широком диапазоне – от 2,0 до 9,2 т/гол. Положительная тенденция в изменениях этого показателя установилась в большей части районов области (в 33 из 45). Максимальный при-

рост продуктивности (1,8 раза) отмечен в Сокольском районе. Самая низкая продуктивность коров в 2017 году наблюдалась в Тоншаевском районе, и, в сравнении с 2012 годом, она уменьшилась на 12 %. Однако наиболее стремительные темпы снижения продуктивности за этот период (1,5–2-кратное) наблюдались в Володарском, Кстовском, Тонкинском и Дивеевском районах. Нами была проведена группировка хозяйств области по продуктивности коров. Всего в совокупность было включено 199 хозяйств, занимающихся молочным скотоводством. Наибольшая группа, в которую вошли хозяйства 13 районов (28,9 % совокупности), имеет среднюю продуктивность одной головы в диапазоне от 3,1 до 4,2 тыс. кг и рентабельность производства молока 16,8 %.

Оптимальные значения продуктивности и рентабельности наблюдаются в третьей группе районов, занимающей 17,8 % от их совокупности: соответственно от 4,2 до 5,4 тыс. кг и 21,1 %. Средняя продуктивность по всей совокупности составляет около 5,5 тыс. кг при рентабельности 17 %. Самая низкая цена реализации молока в 20,3 руб. характерна для убыточных хозяйствах с наименьшей продуктивностью.

Наибольшее количество молока в Нижегородской области (30,8 тыс. т) производится в Пильнинском районе. За ним по количеству произведенного молока следуют Дальнеконстантиновский и Богородский районы. И всего лишь 270 т молока производиться в Сеченовском районе, в котором числится 103 головы молочного стада. Важным показателем, характеризующим степень концентрации поголовья коров в регионе, является плотность поголовья. За 5 лет (2012–2017 гг.) плотность поголовья в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий не изменилась или возросла в большей части муниципальных районов Нижегородской области (в 25 из 45). Рост себестоимости за эти годы отличался крайней нестабильностью. Более чем на 11 % затраты на производство молока повысились в 2012–13 гг. Затем в 2014–15 гг. они практически не изменялись (рост на 3,0–0,7 %), а в 2017 году вновь выросли на 9,5 %. На минимальной отметке (19,22 рубля за литр) она находилась в группе с себестоимостью от 11,83 до 14,37 руб./л. Несмотря на это в данной группе отмечалась самая высокая по совокупности рентабельность – 20,4 %. Убыточность производства молока прослеживается только в одной из шести групп, а именно в группе с максимальной себестоимостью 1 л молока в 27,06 рублей. В ней ее значение достигает 25,3 %. Это позволяет сделать вывод, что с увеличением себестоимости эффективность производства снижается.

Для повышения эффективности производства молока в остальных группах им следует приближать свои показатели к средним значениям группы с себестоимостью 1 ц молока от 1,44 до 1,69 тысяч рублей. Себестоимость отражает уровень затрат на производство, которые покрываются выручкой и возможной прибылью [1].

Выручку формируют объем молока и цена его реализации. В 2017 году цена реализации 1 кг молока в сельскохозяйственных организациях составила 21,7 рублей.

С 2012 года цена реализации увеличилась более, чем на 60 %. При этом в почти 70 % муниципальных районов она повысилась в 1,5–1,8 раза. Меньший размер повышения отмечен у 20, больший – у 11 % районов.

Самая высокая цена реализации 1 килограмма молока (29,7 рубля) установилась в Воскресенском районе, самая низкая (17,0 рублей) – в Тонкинском и Тоншаевском районах. В 2017 году в последних двух районах по результатам реализации производство молока убыточно.

Результаты исследования и их обсуждение

В результате проведенных исследований установлено, что в среднем по муниципальным районам Нижегородской области рентабельность производства молока равнялась 17 %. Наибольшая рентабельность производства молока получена в 7 муниципальных районах: Богородском, Большемурашкинском, Вадском, Дальнеконстантиновском, Княгининском, Краснооктябрьском и Уренском (рис. 1). Максимальный уровень рентабельности в 45,6 % отмечен в Краснооктябрьском районе, что на 45,3 процентных пункта выше уровня 2012 года.

Рис. 1. Топ районов Нижегородской области по рентабельности производства молока, %

Рис. 2. Топ районов Нижегородской области по прибыли от реализации молока, тыс. руб.

Данный факт позволяет сделать вывод, что в данном районе за период с 2012 по 2017 год значительно увеличилась эффективность производства и реализации молока.

Главным образом такое изменение можно объяснить тем, что существенно улучшилась обеспеченность скота кормами (с 25,1 до 35,1 ц.к.е заготовленных кормов на одну голову).

Вместе с тем 4 района Нижегородской области убыточны по результатам реализации молока. В топ по максимальной прибыли от реализации молока вошли Дальнеконстантиновский и Богородский районы (рис. 2). Абсолютный максимум прибыли от реализации молока получен в Дальнеконстантиновском районе и составляет 140,7 млн рублей. Этот район также является одним из лидеров по объемам производства молока в 2017 году.

За исследуемый период в нескольких районах сильно сократилась прибыль от реализации молока, что негативно сказывается на эффективности молочного скотоводства как в этих районах, так и в целом по региону (рис. 3).

В Кстовском районе она снизилась на 41, в Кулебакском – на 89 %. Убыток от реализации молока в городском округе города Бор увеличился на 97, в Тоншаевском районе – на 48 %. В результате анализа данных по ценам реализации молока лидерами по максимальному их

значению являются Воскресенский и Кулебакский районы – 29,7 и 29,5 рублей за 1 кг соответственно (рис. 4). Однако, несмотря на самую высокую цену реализации молока, прибыль в данных муниципальных районах снизилась на 83 тыс. руб., что говорит о не всегда определяющем влиянии этого фактора на эффективность его производства.

Эффективность производства молока, как и любой другой продукции сельского хозяйства, тесно связана с уровнем технической оснащенности, состоянием техники и степенью ее обновления [2, 3]. Подтверждается данный факт тем, что слабая техническая оснащенность, по результатам опроса руководителей сельскохозяйственных организаций региона, была отнесена к числу наиболее важных факторов, сдерживающих развитие сельского хозяйства [4].

Экономическое районирование как инструмент разделения отдельных территорий на основе устоявшихся видов деятельности либо отдельных значений показателей, определяющих основу для выделения зон, является, по сути, способом создания комфортных условий управления и осуществления эффективной деятельности.

При исследовании различных подходов к районированию было выделено несколько типовых наборов кластеризации территорий: кластеры по уровню развития, микрокластеры инновационного развития, региональные кластеры подкомплекса и деление на группы по готовности внедрения инноваций [5]. Мы предлагаем такой способ районирования, который учитывает динамику изменений показателей темпа роста производства молока, себестоимости и рентабельности [6].

Применительно к производству молока районирование региона может стать основой для принятия различных управленческих решений, начиная с точечного распределения средств государственной поддержки до управления сегментами рынка сбыта готовой продукции [7].

Рис. 3. Снижение прибыли в муниципальных районах Нижегородской области, %

Рис. 4. Топ районов Нижегородской области по цене реализации 1 кг молока, руб.

В результате проводимых исследований обозначено, что эффективным производство молока является лишь при том условии, что уровень производства обеспечивает низкую себестоимость и высокие результаты реализации продукции [8]. Рассматривая повышение эффективности как приоритетный план развития, следует определять сценарии, по которым, при определенных условиях, будет обеспечено стабильное эффективное функционирование данной отрасли [9].

Данные факты позволяют рассмотреть распределение муниципальных районов Нижегородской области по кластерам в зависимости от результатов деятельности сельскохозяйственных организаций, занимающихся производством молока. Для определения основных сценариев развития нами был проведен кластерный анализ по трем показателям темпов роста: 1) объема производимой продукции; 2) себестоимости; 3) рентабельности.

На основе результатов математического моделирования проведено разделение Нижегородской области на группы, распределенные в зависимости от изменения эффективности производства молока в организациях каждой зоны. Характеристикой групп являются динамические сценарии, базирующиеся на изменениях темпа роста объема производства и себестоимости молока, прироста рентабельности. В частности, выделено и охарактеризовано четыре сценария. Количество организаций, входящих в группу, и численное выражение средних значений вычисленных показателей представлено в таблице.

Картограмма групп представлена на рис. 5. Организации первой группы характеризуются незначительным уменьшением объема производимого молока, но положительным устойчивым ростом эффективности его производства.

Во вторую группу вошли организации, значительно увеличившие по результатам моделирования объем произведенной продукции (в 2,8 раза), на 1/5 сократившие себестоимость единицы произведенной продукции, что повлекло за собой повышение рентабельности в среднем на 53 %. В организациях, входящих в третью группу, заметно падение рентабельности (в среднем на 60 %) и значительный (в 2,35 раза) рост себестоимости молока. Последняя группа объединяет всего три муниципальных района (Сергачский, Ковернинский и Сокольский), и в них сосредоточено 20 организаций, занимающихся производством молока. Это организации, которые значительно сократили себестоимость молока, тем самым увеличив рентабельность. По результатам проведенных исследований и по факту районирования была определена зона риска для организаций, занимающихся производством молока. Такую зону риска составляют показатели, значения которых при выходе за указанные границы могут привести к снижению эффективности:

– плотность коров на 100 га с.-х. угодий менее 4 голов;

– наличие основных средств на 100 га сельхозугодий более 7 млн руб.;

– уровень заготовки кормов более 65 ц.к.е. / гол.;

– производство молока в диапазоне от 5 до 6 тыс. ц на 100 га с.-х. угодий;

– себестоимость 1 ц молока 1.5 тыс. руб. и более;

– прибыль на 1 условную корову ниже 10 тыс. руб.

Распределение организаций Нижегородской области по группам динамики изменений эффективности производства молока

№ группы	Группа роста эффективности	Количество организаций	Средние значения темпа роста:		Среднее значение изменения рентабельности, %
			объема продукции	себестоимости ед. продукции	
1	Средний	145	0,959	0,741	+40,33
2	Высокий	14	2,809	0,795	+52,98
3	Спад	15	1,061	2,356	-59,33
4	Резкий	20	1,009	0,418	+169,24

Рис. 5. Картограмма динамики групп эффективности роста производства молока в муниципальных районах Нижегородской области

Заключение

Способ районирования региона по параметрам эффективности и разделение на зоны позволяют рассматривать общий региональный уровень, на котором функционируют организации, занимающиеся производством молока, являясь инструментарием для принятия управленческих решений в части повышения их эффективности на основе рассмотренных параметров.

Библиографический список

1. Артеменко В.Г. Финансовый анализ: учебное пособие / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. М.: Дело и Сервис, 1999. 160 с.

2. Стратегия развития Нижегородской области до 2020 года, утвержденная постановлением Правительства Нижегородской области от 17 апреля 2006 г. № 127 (с изменениями от 20 марта 2009 г.) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/944926294 (дата обращения: 13.05.2020).

3. Стратегия социально-экономического развития Приволжского федерального округа на период до 2020 от 7 февраля 2011 г. № 165-р [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://rg.ru/2011/02/22/privoljye-site-dok.html (дата обращения: 13.05.2020).

4. Бурса И.А. Приоритетные направления инновационного развития молочнопродуктового подкомплекса АПК: автореф. дис. д-ра экон. наук: 08.00.05 / Бурса Игорь Александрович. Краснодар. 2015. 48 с.

5. Чинаров В.И. Экономические основы породного районирования в молочном скотоводстве / В.И. Чинаров // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2019. № 12. С. 13–19.

6. Рейн А.Д. Кластеризация районов по параметрам конкурентоспособности и эффективности производства молока / А.Д. Рейн, Н.А. Полянская // Вестник НГИЭИ. 2015. № 11(54). С. 79–85.

7. Плаксиева С.В. Развитие молочно-продуктового подкомплекса Белгородской области на кластерной основе / С.В. Плаксиева, Д.Ю. Чугай, Е.В. Нежельченко // Экономика и предпринимательство. 2017. № 32 (80). С. 370–374.

8. Рейн А.Д. Формализация экономических законов эффективности производства молока в Нижегородской области и вероятностный анализ ее повышения / А.Д. Рейн // Экономика и предпринимательство, 2017. № 3–2 (80–2). С. 414–420.

9. Калеев Н.В. Повышение экономической эффективности молочного производства: монография / Н.В. Калеев, Н.Н. Кучин. Княгинино: НГИЭУ, 2018. 240 с.

УДК 336.513.2

В. В. Рощупкина
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет», Ставрополь,
e-mail: kluvil@rambler.ru

СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫЙ БИЗНЕС – УЧАСТНИК ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК (НА МАТЕРИАЛАХ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ)

Ключевые слова: предприниматель, бизнес, социальный, государственные закупки.

Социально ориентированный бизнес в лице индивидуальных предпринимателей и некоммерческих организаций является полноценным участником системы государственных и муниципальных закупок, при этом сама процедура участия упрощена, а правила «игры» стали более понятны. Утверждены и вступили в силу изменения в законодательстве, обязывающие государственные компании заключать прямые договоры с субъектами малого и среднего предпринимательства. В свою очередь, у представителей малого и среднего предпринимательства для участия в процедурах существует обязанность декларирования своей принадлежности к данному виду хозяйствующего субъекта. Для организаций, в которых трудоустроены инвалиды, закон тоже предусматривает определенные преференции: согласно статье 29, они могут рассчитывать на преимущество до 15 % от предлагаемой ими стоимости контракта, то есть, получить на 15 % больше «выигрышной» цены. Однако, преимущество может предоставляться на весь заказ сразу, а не на какую-то одну его позицию, присутствующую в перечне. По итогам конкурентных процедур сумма заключенных контрактов с субъектами малого предпринимательства и социально ориентированными некоммерческими организациями в 2019 году в анализируемом субъекте федерации составила порядка 8,5 млрд руб.

V. V. Roshchupkina
North-Caucasian Federal University, Stavropol, e-mail: kluvil@rambler.ru

SOCIALLY-ORIENTED BUSINESS – A PARTICIPANT OF STATE AND MUNICIPAL PURCHASES (ON THE MATERIALS OF STAVROPOL REGION)

Keywords: entrepreneur, business, social, public procurement.

A socially oriented business represented by individual entrepreneurs and non-profit organizations is a full-fledged participant in the system of state and municipal procurement, while the participation procedure itself is simplified, and the rules of the «game» have become more clear. Changes in the legislation were approved and entered into force, obliging state companies to conclude direct agreements with small and medium-sized enterprises. In turn, representatives of small and medium-sized businesses to participate in the procedures have an obligation to declare their belonging to this type of business entity. For organizations in which people with disabilities are employed, the law also provides for certain preferences: according to article 29, they can count on an advantage of up to 15 % of their proposed contract value, that is, get 15 % more than the «winning» price. However, an advantage can be provided for the entire order at once, and not for any one of its positions that is present in the list. According to the results of competitive procedures, the amount of contracts concluded with small businesses and socially oriented non-profit organizations in 2019 in the analyzed subject of the federation amounted to about 8.5 billion rubles.

Сочетание благотворительности и бизнес-идеи является главной особенностью социального предпринимательства [1]. Главным поставщиком социальных услуг населения, безусловно, в Российской Федерации является государство. Однако, происходит постепенный рост доли оказываемых социальных услуг как социальными предпринимателями, так и социально ориентированными НКО.

Государственные тендеры, объявляемые через систему государственных и муниципальных закупок на выполнение различных услуг населению могут стать мощным толчком для развития социально ответственного бизнеса.

Участие в государственных и муниципальных закупках – перспективная возможность для социально ответственного бизнеса любой формы собственности.

Однако, индивидуальные предприниматели, в том числе, социальные предприниматели не очень охотно участвуют в процедурах государственных

и муниципальных закупок, ссылаясь на несколько обстоятельств [2]:

– фактическое незнание о возможности участия индивидуального предпринимателя в системе государственных и муниципальных закупок;

– отсутствие необходимых профессиональных навыков и образования для полного владения ситуацией в системе закупок [3];

– необходимость аналитического исследования рынка услуг социального предпринимателя для оценки вероятности победы в конкурсной процедуре;

– финансовые затраты на оформление электронной цифровой подписи;

– сложность регистрации в Едином реестре участников закупок [4];

– необходимость дифференциации электронных площадок и выбор тех, которые будут наиболее актуальны для социального предпринимателя;

– боязнь не выполнить условия контракта и попасть в реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей) [5];

– нежелание вносить денежное обеспечение заявки;

– страх участия в государственных и муниципальных закупках самозанятых граждан, в том числе, осуществляющих деятельность в социально значимых сферах экономики и для граждан, обладающих наименьшим уровнем социальной защиты [6].

Активное внедрение контрактной системы государственных и муниципальных закупок расширило возможности и социального предпринимателя, желающего участвовать в контрактах и конкурировать в конкурсных процедурах не только между собой, но и с представителями традиционного бизнеса [7, 8]. Большим шагом вперед стало развитие электронных магазинов по закупкам малого объема, срок заключения контрактов по которым не более 2 дней.

Федеральным законом от 4 июня 2014 г. № 140-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» введены следующие обязательства для заказчика [9]:

1) осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в объеме не менее чем 15 % совокупного годового объема закупок, под которым понимается утвержденный на соответствующий финансовый год общий объем финансового обеспечения для осуществления заказчиком закупок в соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ, в том числе для оплаты контрактов, заключенных до начала указанного финансового года и подлежащих оплате в указанном финансовом году [10];

2) включать в контракт, заключаемый с субъектом малого предпринимательства или социально ориентированной некоммерческой организацией, условия об оплате заказчиком поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, отдельных этапов исполнения контракта не более чем в течение 30 дней с даты подписания заказчиком документа о приемке [11].

С 1 октября 2018 года все конкурентные закупки по 223-ФЗ у малых и средних предприятий проходят по новым правилам. Закон перевел их в электронную форму, разрешил проводить закупки только на федеральных электронных торговых площадках госзакупок и ограничил перечень способов определения исполнителя [12].

Социальные предприниматели, как участники системы государственных и муниципальных закупок еще не представлены большим количеством. Считаем, что в условиях пандемии, острой необходимости в социальных услугах, особенно необходимо мотивировать социальных предпринимателей участвовать в торгах, быть полноправными участниками процедур закупок [13].

Мероприятиями, направленными на мотивацию участия в закупках социальных предпринимателей, будут следующие [14]:

– создание обязанности отдельных видов юридических лиц поэтапно увеличивать долю закупок, осуществляемых у субъектов малого и среднего предпринимательства;

– создание системы «программ партнерства» отдельных видов юридических лиц с субъектами малого и среднего предпринимательства, занятыми в производственной сфере;

– снятие избыточных барьеров для субъектов малого и среднего предпринимательства при участии в закупках отдельных видов юридических лиц;

– информационное обеспечение закупок отдельных видов юридических лиц у субъектов малого и среднего предпринимательства.

Количество субъектов социально ориентированных предприятий, участвующих в закупках и реализующих государственный заказ было проанализировано на одном из субъектов Северо-Кавказского федерального округа [15].

В 2019 году в Ставропольском крае было размещено более 11 тыс. извещений о закупках, участниками которых могут быть только субъекты малого и среднего предпринимательства и социально ориентированные НКО, общим объемом около 9,7 млрд руб., что на 64 % как в количественном, так и в общем объеме закупок выше аналогичных показателей 2018 года.

Предметами закупок чаще всего выступали: приобретение в муниципальную собственность жилых помещений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей; услуги по перевозке Клиентов – лиц с нарушениями функций опорно-двигательного аппарата [16].

По итогам осуществления закупок с преференциями субъекты малого и среднего предпринимательства, социально ориентированных НКО заключено около 11 тыс. контрактов общим объемом около 8,5 млрд руб. (рис. 1).

Средняя цена контракта, заключенного с субъектами малого и среднего предпринимательства, социально ориентированными НКО (рис. 2) по итогам отчетного периода составила порядка 750 тыс. руб.

Объем экономии денежных средств по результатам проведения в отчетном периоде 2019 года определений поставщиков среди субъектов малого и среднего предпринимательства, социально ориентированных НКО составил около 690 млн руб. При этом доля экономии от общего объема закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства, социально ориентированных НКО составила 7,5 %.

Статистика показывает, что социальные предприниматели чаще всего участвуют в процедуре двухэтапного конкурса, а наименьшими показателями конкуренции обладают конкурсы с ограниченным участием и процедуры запроса предложений.

Муниципальные торги с участием социальных предпринимателей проходят в форме электронных аукционов, либо – запроса котировок. Двухэтапные конкурсы, зарекомендовавшие себя в секторе государственных закупок, в муниципальном сегменте занимают одно из последних мест [17].

Рис. 1. Количество контрактов, заключенных с субъектами малого и среднего предпринимательства и социально ориентированными НКО на территории Ставропольского края

Рис. 2. Сумма контрактов, заключенных с субъектами малого и среднего предпринимательства и социально ориентированными НКО на территории Ставропольского края, млн руб.

Анализ информации по эффективности закупок у социальных предпринимателей (снижению стоимости приобретаемых товаров и услуг) в зависимости от процедуры определения поставщика показал, что максимальные суммы контрактов были на открытых двухэтапных конкурсах и запросах котировок.

Социальные предприниматели, выступающие в качестве субподрядчиков отмечают назревшую необходимость указывать потребность участия социального предпринимателя и социально ориентированных НКО не только в контракте, но и в плане-графике размещения заказов и в извещении об осуществлении закупки, что даст возможность внедрения предпринимателя в процесс еще на стадиях их планирования и подготовки к реализации. Типовые условия контрактов, изначально «заточенные» под социального предпринимателя позволят сделать более понятной и доступной процедуру их участия в торгах.

В связи с ситуацией распространения коронавируса, Правительством Российской Федерации были введены меры, помогающие предпринимателям выполнить свои обязательства по уже заключенным контрактам, либо избежать серьезных штрафных санкций за неисполнение контракта: если предприниматель (в том числе, социальный) не смог закрыть контракт из-за проблем, связанных с пандемией, могут быть изменены сроки его исполнения и списаны штрафные санкции за неисполнение обязательств.

Министерство финансов Российской Федерации разработало законопроект о внесении изменений в порядок осуществления государственных и муниципальных закупок на 2020 год в связи с распространением коронавируса. А именно, он у заказчика появляется право не требовать от субъектов малого и среднего бизнеса обеспечения исполнения контракта при госзакупках, а также оптимизирует порядок закупки у единственного поставщика для устранения последствий форс-мажора и чрезвычайной ситуации.

В условиях пандемии не все закупки будут осуществляться по упрощенному механизму, поэтому электронные торговые площадки не потеряют свою актуальность и продолжат функционировать в обычном режиме.

Кроме основных пяти площадок электронных торгов существует более 500 информационных ресурсов, консолидирующих информацию о проводимых тендерах.

Проведенные исследования позволяют сформулировать следующие выводы.

Общественная опасность нового вируса показала нарастающую потребность в услугах социального характера не только для населения из групп риска, но и для, практически, каждого гражданина независимо от возраста и социального статуса.

Социальный предприниматель, держащий руку на пульсе, сможет сориентироваться в данной ситуации и развить свой социально ответственный бизнес, а также повысить уровень образования, пройдя обучение по основам контрактной системы государственных и муниципальных закупок. Воспользоваться помощью государства в освоении нового вида деятельности контрактного управляющего возможно через Единый центр государственного заказа, предоставляющего информационное, методическое сопровождение субъектам малого и среднего бизнеса.

При этом субъект хозяйствования получает доступ к государственным контрактам на значительные суммы через систему государственных и муниципальных закупок, выход к которой для субъектов малого и среднего бизнеса законодатель максимально упростил до конца 2020 года.

На наш взгляд, участие в государственных и муниципальных закупках позволит оценить уровень востребованности услуг социального предпринимателя на совершенно другом, более высоком уровне.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00017 А.

Библиографический список

1. Кудряшов Е.В. Проблемы техники налогового стимулирования обеспечения кибербезопасности для малого и среднего бизнеса // Финансы и кредит. 2019. № 3 (783). С. 609-617.

2. Рощупкина В. Особенности современной государственной налоговой политики для предпринимателей в Российской Федерации // Финансы и кредит. 2019. Т. 25. № 6. С. 1373-1382.

3. Прыгунова М.И., Никифорова Э.Г. Эффективность поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства со стороны органов государственной власти как фактор устойчивого развития города // Финансы и управление. 2019. № 1. С. 19-27.

4. Клушина Н.П., Рощупкина В.В. Приоритеты финансового сопровождения социального предпринимательства: российская ситуация // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 6-2. С. 46-51.

5. Лиференко Ю.В. Миф о малом бизнесе // Региональная экономика: теория и практика. 2019. № 4 (463). С. 605-614.

6. Зрянина Е.А. Цифровизация в сфере бюджетного учёта, в направлении электронных госзакупок // Проблемы и перспективы в международном трансфере инновационных технологий: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 91-93.

7. Биймырсаева Э.М., Абдыкалыкова Т.Н. Некоторые вопросы организации государственных закупок // Развитие бухгалтерского учета и аудита в условиях цифровой экономики: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. 2019. С. 18-23.

8. Ктиторов В.Д. Управление изменениями при определении поставщика, подрядчика, исполнителя // Сборник научных докладов магистрантов кафедры управления государственными и муниципальными закупами ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы». 2019. С. 78-81.

9. Муллагулова Г.А., Галиева Г.Ф. Совершенствования системы организации государственных закупок в регионе путем цифровизации экономики // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита: материалы XI Всероссийской молодежной научно-практической конференции. 2019. С. 287-290.

10. Долина О.Н. Диверсификация источников финансирования социально-ориентированных НКО для решения социальных проблем в России // Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 3. С. 25.

11. Официальный сайт Консультант плюс [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru (дата обращения: 22.05.2020).

12. Матвеева Е.В., Митин А.А. Реализация механизмов муниципальной поддержки социально-ориентированных НКО в Кемеровской области – Кузбассе // Вестник Забайкальского государственного университета. 2020. Т. 26. № 2. С. 74-81.

13. Мухин М.А. Развитие социально ориентированных НКО на территории Пермского края в эпоху цифровой трансформации // Менеджмент 4.0: управление в цифровую эпоху: материалы XII Российской научно-практической конференции для управленцев. 2020. С. 59-62.

14. Старшинова А.В., Архипова Е.Б., Новожилов А.Б. Ресурсные центры как инструмент развития региональных социально ориентированных НКО // XXII Уральские социологические чтения. Национальные проекты и социально-экономическое развитие Уральского региона: материалы Всероссийской научно-практической конференции / Под общ. ред. д. философ. н. Ю.Р. Вишневского, доктора социологических наук М.В. Певной. 2020. С. 48-52.

15. Байдиева Ю.В. Социально ориентированные НКО в России // Российский человек и власть в контексте радикальных изменений в современном мире: материалы XXI российской научно-практической конференции (с международным участием). 2019. С. 213-217.

16. Рушева А.В. Опыт и перспективы развития социально ориентированных НКО // Развитие сферы услуг: стратегии, инновации, компетенции: материалы всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 237-241.

17. Долина О.Н. Управление финансами социально ориентированных НКО в России: проблемы и пути решения // Управленческие науки в современном мире: сборник докладов научной конференции. 2019. С. 10-15.

УДК 332.1

В. П. Самарина, О. Ю. Рябчукова
Старооскольский технологический институт им. А.А. Угарова (филиал)
Национального исследовательского технологического университета «МИСиС»,
Старый Оскол, e-mail: samarina_vp@mail.ru, oyryabchukova@gmail.com

ОПЕРАТИВНЫЙ КОНТРОЛЛИНГ КАК МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГОМ

Ключевые слова: холдинги, контроллинг, менеджмент, бизнес-процессы, бюджетирование, эффективность управления.

Роль контроллинга в холдинговых образованиях значительно возрастает, он является одним из самых востребованных в мире управленческих инструментов, используемых для повышения эффективности управления деятельностью предприятий. Проблема формирования системы контроллинга в холдинговых структурах имеет самое актуальное значение, поскольку бизнес стремится к диверсификации и консолидации для обеспечения устойчивости к различным видам рисков. Результат от применения контроллинга проявляется в повышении эффективности менеджмента холдинговых образований, приводящего к достижению поставленных тактических задач и стратегических целей. В статье рассмотрены основные этапы формирования системы оперативного финансового контроллинга бизнес-процессов в холдинговых образованиях, наиболее приемлемые методики и основные задачи системы бюджетирования, описан процесс минимизации возможных рисков. Сделан вывод о том, что современная система финансового оперативного контроллинга в холдингах призвана обеспечить контроль бизнес-процессов на всех уровнях холдингов, давать обоснованные прогнозы их развития, учитывая обратную связь со стороны топ-менеджмента и собственников компании.

V. P. Samarina, O. Y. Riabchukova
Staryy Oskol Technological Institute, branch of National Research Technological University «MISIS», Staryy Oskol, e-mail: samarina_vp@mail.ru, oyryabchukova@gmail.com

OPERATIONAL CONTROLLING AS A HOLDING MANAGEMENT MECHANISM

Keywords: holdings, controlling, management, business processes, budgeting, management efficiency.

The role of controlling in holdings enterprises is increasing significantly; financial contrillong is one of the highly – demanded management tools in the world used for the improvement of the enterprise management effectiveness. The problem of controlling system organization in holdings structures is actual, since the business is aimimg at diversification and consolidation as to ensure resilience to various risks. Controlling results in holdings enterprises management effectiveness increase and lead to the achievement of the tactical tasks and strategic goals. The main organizing stages of the operational financial controlling of business processes in holdings enterprises, the most acceptable methods and the main tasks of the budgeting system, as well as risks mitigation are highlihted in the article. It was concluded that modern financial operational control system in holdings is intended to ensure control of business processes at all levels of holdings, to give reasonable forecasts of their development, taking into account feedback from top management and owners of the company.

Введение

В условиях нестабильности внешней среды и ограничения финансовых ресурсов холдинговые образования находятся в постоянном поиске внутренних резервов развития производства и более эффективных инструментов управления производством. Разрозненность и большой поток информации в холдинговых структурах не дают возможность руководству сразу принимать управленческие решения и вынуждают искать возможность выстраивания системы информационного обеспечения принятия этих решений. Одним из направлений разрешения сложившейся проблемы и выступает формирование системы контроллинга на предприятии.

Целью исследования является рассмотрение формирования возможной системы оперативного финансового контроллинга в холдинговых образованиях в современных экономических условиях, которая обеспечит повышение эф-

фективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий и укрепит их финансовое положение.

Результаты исследования

История образования холдингов в России – это типичная стратегия выживания предприятий – вхождение в состав вертикально-интегрированных структур, которые были организованы из отраслевых структур или созданы заново. Производственная деятельность дочерних предприятий в рамках реализации единой стратегии холдингового образования не была согласована, поскольку предприятия были практически независимы друг от друга [1]. При этом сохранялись прежние устои, вошедших в холдинг, предприятий.

Практика применения системы финансового контроллинга в российских холдинговых образованиях, как правило, характеризуется использованием отдельных инструментов контроллинга без глубокой проработки и последовательности внедрения системы финансового контроллинга как способа аналитической и информационной поддержи управления холдинговым образованием.

Большинство экономистов разделяют контроллинг на стратегический и оперативный. Зависимость оперативного контроллинга от стратегического характеризуется теми ограничениями, которые ставятся при определении стратегического с выделением целей и задач оперативного. В рамках статьи рассмотрим более детально оперативный.

Цель оперативного контроллинга заключается в обеспечении прибыльности, рентабельности и ликвидности предприятия, субъектами выступают менеджеры среднего и низшего уровней, источниками информации является внутренняя среда предприятия, основные функции – в оперативном планировании, постановке оперативных целей, учете, контроле, мониторинге и обосновании решений в краткосрочном периоде.

Оперативный контроллинг не предназначен для проведения комплексного анализа результатов деятельности предприятий, а сводится к максимизации прибыли и минимизации рисков при постоянном повышении эффективности существующих на предприятии бизнес-процессов, используя при этом инструменты мониторинга на постоянной основе в краткосрочном периоде [2]. В его функции входит координация процессов планирования, бюджетирования, проверка и обработка аналитической информации, постоянный контроль, мониторинг.

Формирование системы оперативного контроллинга на предприятии, на наш взгляд, включает в себя несколько важных этапов.

Разработка системы начинается с определения потребностей в информации. В любом холдинговом образовании существует информационная сеть для сотрудников всех уровней, в которой происходит постоянный обмен уже имеющейся информацией, характеризующей протекание внутренних бизнес-процессов на предприятии. Эта информация используется для создания новой информации. На ее основе и на исчерпывающей информации о происходящих событиях на рынке руководство будет принимать управленческие решения.

Следующим этапом выступает процесс бюджетирования на предприятии, который стал в последние десятилетия очень популярной и повсеместно используемой управленческой технологией в компаниях. На предприятиях используется широкий спектр видов и моделей бюджетирования. Определенные сложности возникают при внедрении самой процедуры в крупных холдинговых образованиях, поскольку встает вопрос о необходимости внедрения единой системы для всех предприятий, входящих в состав холдинга, отличающихся отраслевыми особенностями и спецификой производственной деятельности. Но самая сложная из задач, связанных с внедрением бюджетирования на предприятии – это построение полной и адекватной системы, способной давать собственникам компании реальную картину по холдинговой структуре.

С нашей точки зрения, наиболее приемлемой методикой бюджетирования в холдинге является методика процессно-ориентированного бюджетирования ABB-метод – Activity Based Budgeting, сосредоточенная на операциях в рамках бизнес-процессов. Этот метод позволяет формировать бюджет на нулевой основе, для этого проводится глубокий анализ

причинно-следственных связей создания стоимости продукции внутри компании [3]. Для менеджеров этот метод ценен тем, что позволяет понять причины возникновения издержек, наименее эффективные процессы и проблемные места. Единственным недостатком этого метода является большая трудоемкость.

Одна из основных задач системы бюджетирования – это группировка и обобщение всей необходимой информации в наглядной и удобной для последующего анализа форме. Например, в результате анализа внешней среды могут быть открыты новые возможности как положительные, так и отрицательные. В качестве положительного примера можно рассматривать отсутствие конкурентов, это позволяет наращивать масштабы производства и успешно продвигать продукцию холдинга. А появление новых технологий у конкурентов – пример отрицательных возможностей – вынуждает холдинг разрабатывать у себя новые технологии и при этом нести непредвиденные расходы на разработку этих технологий, закупку и установку оборудования.

Грамотно составленные бюджеты и постоянный мониторинг их показателей – рабочий инструмент системы оперативного финансового контроллинга как отдельных структурных подразделений, так и холдинга в целом. Схема бюджетной модели управления представлена на рис. 1.

Бюджет движения денежных средств позволяет рационально управлять денежными ресурсами компании и обеспечить финансирование всех хозяйственных операций. Оперативный финансовый контроллинг призван поддерживать состояние финансового равновесия, которое обеспечивает платежеспособность и ликвидность холдингового образования в любое время, поскольку обеспечиваются расчеты с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, сотрудниками предприятий, производятся своевременные выплаты налоговых платежей в бюджеты всех уровней. Тем самым обеспечивается непрерывность процесса производства.

Деятельность по распределению денежных средств находится в рамках процесса управления текущей ликвидностью предприятия и в руках назначенного владельца данного процесса, как правило, финансового директора. Процесс распределения денежных средств планируется на основе годовых планов и потребности в финансировании. Акционеры компании утверждают допустимые лимиты денежных потоков, ответственность за исполнение распределяется между руководителями компании.

Рис. 1. Бюджетная модель управления

С помощью этого вида бюджета может быть осуществлен анализ достаточности собственных средств и определен уровень необходимого внешнего финансирования.

Цель бюджета продаж – спрогнозировать динамику продаж на перспективу в целом, опираясь на данные продаж за предыдущий период и производственные мощности предприятия, бюджета производства – планирование потребности в производственных ресурсах, основываясь на результатах расчета за предыдущий период, исчисляемые в натуральных показателях [4].

При формировании бюджетов на определенный период времени происходит детализация принятой в холдинге программы действий, которая и определяет необходимые для решения поставленных задач ресурсы. Оперативный финансовый контроллинг позволяет рассчитывать обоснованные сценарии, которые позволяют минимизировать ошибки управленцев и принимать экономически выгодные и обоснованные решения в рамках выбранной стратегии холдинговой структуры.

Для повышения эффективности бизнес-процессов на предприятии необходима систематизация всей цепочки бизнес-процессов в холдинге, это является следующим этапом разработки оперативного финансового контроллинга. Все бизнес-процессы в обязательном порядке должны быть описаны и строго регламентированы: определены результаты и структура процесса, а также взаимодействие со смежными процессами с обязательным указанием критериев их эффективности [5, 6].

В рамках регламентации бизнес-процесса «Бюджетирование» должна быть распределена ответственность за предоставление информации, разработку, согласование и утверждение бюджетов. Плановые статьи доходов и расходов предприятия, анализ исполнения бюджетов и принятые на их основании решения будут являться результатами данного бизнес-процесса. Для утверждения консолидированных лимитов по бюджетам предприятия и стратегических решений на их основе должен быть создан бюджетный комитет, по итогам работы которого бюджеты отправятся на согласование акционерам.

Оперативный финансовый контроллинг бизнес-процессов представляет собой непрерывный процесс, состоящий из планирования, мониторинга, моделирования и оценки повышения эффективности.

Мониторинг проводится на постоянной основе, предполагает регулярное наблюдение за рядом процессов во внутренней среде холдинга и своевременном оповещении о негативных тенденциях изменения в деятельности предприятия. Количество необходимых показателей для проведения мониторинга определяется, как правило, финансовым директором на основе его представлений о важности влияния тех или иных показателей на состояние бизнеса. Эта процедура приводит к непрерывному повышению эффективности бизнес-процессов.

Моделирование бизнес-процессов позволяет описывать взаимосвязь всех элементов процесса от его начала и до завершения и является одним из методов улучшения эффективности работы компании [7, 8]. Важно определение последовательности движения выполнения всех мероприятий в составе бизнес-процесса.

Завершающим этапом разработки системы оперативного финансового контроллинга выступает процесс минимизации возможных рисков, который по причине наличия множества определений и проявлений является сложным и комплексным. Результатом аналитических процедур, направленных на выявление и оценку степени риска, должен быть выявленный список рисков, которые могут быть опасными для холдинга. Последовательность действий в принятии решений по снижению уровня риска представлена на рис. 2.

Выявление и снижение уровня риска возможны на любом этапе, но чем раньше произойдет определение риска и принятие мер по его минимизации, тем меньшие потери будут понесены холдингом. Нельзя не отметить тот факт, что кроме негативных последствий и непредвиденных расходов, риски могут приносить и дополнительные доходы, это произойдет в том случае, если будет превышена вероятность получения изначально определенного результата.

Рис. 2. Анализ рисков

В нашей стране случаи функционирования контроллинга носят единичный характер, как правило, эту функцию выполняет руководитель, что в корне неверно. Финальные управленческие решения должны принимать непосредственно руководители, а специалисты в области контроллинга могут выступать лишь в качестве консультантов, предварительно проанализировавших и обработавших значительный объем внешней и внутренней информации и рассмотрев, предложив и обосновав возможные сценарии развития событий.

Контроллинг дает возможность осуществлять контроль не только за процессами управления предприятиями холдинга, но и за самим процессом контроля, давая при этом оценку его эффективности и эффективности любого контролируемого процесса. Оперативный финансовый контроллинг, в основном, сконцентрирован на оперативной деятельности предприятия. Это должно в полной мере отвечать стратегическим задачам компании и способствовать ликвидации разрыва как в информационной среде предприятий, входящих в холдинг, так и в информационном пространстве отрасли.

Выводы

Формирование системы оперативного контроллинга бизнес-процессов происходит поступательно, путем последовательного введения перечисленных в статье этапов, что приводит в результате к объединению в единый механизм функционирования оперативного контроллинга со стратегическим. Создаются дополнительные возможности экономического роста и повышается эффективность бизнес-процессов холдингового образования.

Библиографический список

1. Самарина В.П., Рябчукова О.Ю. Некоторые особенности функционирования холдингов в России // Вестник Евразийской науки, 2019. Т. 11. № 6. С. 48.

2. Казакова Н.А., Хлевная Е.А., Цветкова Л.К. Оперативный и стратегический контроллинг в холдингах // Вестник Финансового университета. 2016. № 1 (91). Т. 20. С. 47-57.

3. Гарчев А.А., Рустамли П. Система бюджетирования по принципам Activity Based Budgeting (ABB) // Новая наука: теоретический и практический взгляд. 2015. № 5-1. С. 46-48.

4. Бекетов Н.В., Денисова А.С. Бюджетное планирование и бюджетирование на предприятиях // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 5 (110). С. 14-17.

5. Черникова А.А., Самарина В.П., Полева Н.А. Эффективность деятельности российских предприятий черной металлургии на мировом рынке // Фундаментальные исследования. 2015. № 6-3. С. 643-647.

6. Самарина В.П. Черная металлургия России: экономические, экологические и информационно-коммуникационные проблемы развития // Север и Арктика в новой парадигме мирового развития. Лузинские чтения – 2016. 2016. С. 528-532.

7. Луценко Е.В., Печурина Е.К., Сергеев А.Э. Стратегическое планирование и управление холдингом на основе информационных и когнитивных технологий // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2020. № 157. С. 103-126.

8. Филимонова Е.А Кэш-пулинг в холдингах РФ: оценка необходимости и эффективности внедрения // Пермский финансовый журнал. 2017. № 1 (16). С. 114-128.

УДК 336.774.5

И. В. Сурина
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Краснодар,
e-mail: irina-surina@yandex.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО КРЕДИТАМ В КРЕДИТНОМ ПОРТФЕЛЕ РОССИЙСКИХ БАНКОВ: ОЦЕНКА ИЗМЕНЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ КОМПОНЕНТ

Ключевые слова: кредитный портфель, проблемная задолженность, банковский сектор, Банк России, кредитные организации, кредитные риски.

В статье рассматриваются вопросы современного состояния и динамики проблемной задолженности и составляющих ее компонент в портфелях отечественных банков. По мнению автора, организация постоянного мониторинга, результаты которого позволяют выявить основные факторы, влияющие на рост или снижение остатков проблемных кредитов, является важным инструментом. Автором показано, что сдерживающим фактором роста просроченной кредитной задолженности выступает постоянный мониторинг различных компонент кредитного портфеля и уровня проблемных кредитов в нем. Результаты которого позволят сформировать эффективные процедуры управления проблемными кредитами. Проведенное нами исследование показало, что благодаря своевременным и эффективным мерам регулятора, банковской системой России был пройден наиболее острый период кризиса (2015 г.). Однако, отложенное его действие, выражающееся в росте проблемных кредитов, продолжает снижать качество портфелей банковских ссуд. Таким образом, оценка современного состояния проблемной задолженности в кредитных портфелях российских банков, позволит определить стратегические направления ее снижения и наиболее эффективные инструменты, использование которых целесообразно для достижения поставленных целей.

I. V. Surina
Krasnodar branch Plekhanov Russian University of Economics, Krasnodar,
e-mail: irina-surina@yandex.ru

CURRENT STATE OF PROBLEM DEBT ON LOANS IN THE LOAN PORTFOLIO OF RUSSIAN BANKS: ASSESSMENT OF CHANGES IN KEY COMPONENTS

Keywords: loan portfolio, problem debt, banking sector, Bank of Russia, credit organizations, credit risks.

The article deals with the current state and dynamics of problem debt and its components in the portfolios of domestic banks. According to the author, the organization of continuous monitoring, the results of which allow us to identify the main factors that affect the growth or decline of problem loan balances, is an important tool. The author shows that the restraining factors for the growth of overdue credit debt are the formation of effective procedures for identifying potential risks, constant monitoring of various components of the loan portfolio and the level of problem loans in it, as well as the creation of flexible adequate mechanisms for managing problem loans. Our research has shown that due to timely and effective measures of the regulator, the Russian banking system has passed the most acute period of the crisis (2015). However, its deferred effect, which is reflected in the growth of problem loans, continues to reduce the quality of Bank loan portfolios. Thus, an assessment of the current state of problem debt in the credit portfolios of Russian banks will help determine the strategic directions for reducing it and the most effective tools that are appropriate for achieving the goals set.

Введение

Возникновение проблемной задолженности является результатом влияния различных факторов. Функционирование предприятий-заемщиков и частных лиц, должников банков, подвергается влиянию как внешних, так и внутренних факторов. К числу внешних относят состояние экономики страны, динамику объема выпускаемой продукции, динамику доходов предприятий различных сфер экономики, и как следствие, изменение реальных доходов населения. Внутренние факторы, провоцирующие возникновение проблемных кредитов, концентрируются в качестве и стандартизации механизма кредитования, системе мониторинга и нейтрализации

кредитных рисков, квалификации персонала банков.

Наличие проблемной задолженности по кредитам на балансовых счетах кредитных организаций существенно снижает формируемый ими финансовый результат. Коммерческий характер деятельности банковских институтов вызывает необходимость внедрения в их операции комплексных методик менеджмента проблемными кредитами.

В условиях отсутствия стабильности в экономике кредитные организации и регулятор Банк России уделяют значительное внимание управлению проблемной ссудной задолженностью с целью снижения кредитных рисков и рисков банкротства финансовых институтов. В связи с этим обозначенные проблемы приобретают особую актуальность.

Цель исследования

Банковская система России является важной составляющей ее экономики поскольку выступает ключевым элементом в механизме финансирования хозяйствующих субъектов и проведении расчетов между ними и государством. Риски, возникающие в деятельности отечественных банков, могут повлиять не только на формируемый ими финансовый результат, но и на экономику в целом. Следовательно, оценка изменений величины проблемной задолженности по кредитам, которая является индикатором кредитного риска, позволит своевременно применить эффективные инструменты по снижению ее величины.

Материал и методы исследования

Методологической базой выполненного исследования выступает обзор и оценка источников, отражающих информацию о состоянии кредитного портфеля банковской системы России и уровня проблемных кредитов в нем.

В процессе подготовки материалов исследования нами были применены методы: анализа, сравнения, синтеза, дедукции.

Результаты исследования и их обсуждение

Отечественный банковский сектор в настоящее время подвергается значительным рискам. Наиболее существенное влияние на его развитие оказывает риск, возникающий в процессе выполнения банками кредитных операций. Финализированная стадия кредитного риска реализуется как фактическое состояние дефолта заемщика, или его отказа от исполнения принятых договорных обязательств по кредиту. Фактическим выражением данного отказа выступает образование некоторой суммы невыплаченной (просроченной) задолженности по основному долгу и процентов. В наиболее худшем варианте – невозврат кредита.

Нужно признать, что единых стандартных процедур работы с проблемной задолженностью в настоящий момент не существует. Регулятор предписывает создание резервов и механизм их расчета, но в нормативных документах четких технологий управления проблемными кредитами нет [5].

Рост проблемной кредитной задолженности обусловлен положительной динамикой кредитного портфеля отечественных банков. Являясь посредником на рынке финансовых ресурсов банки, кредитуя корпоративных заемщиков и частных лиц, принимают на себя все риски их деятельности. То есть, возникновение финансовых проблем у заемщика приводит к их появлению у банка-кредитора.

Кредитный рынок, в частности банковский, представлен различными по кредитными организациями. Операции по кредитованию осуществляют крупные универсальные, многофилиальные банки, банки, имеющие базовую лицензию и концентрирующие свои операции на каком-либо регионе. Стремясь максимально удовлетворить потребности заемщиков в денежных средствах, ссудный портфель банковского сектора структурируется по следующим направлениям: финансирование корпоративных заемщиков (в том числе кредитных организаций), и частных заемщиков. В 2014-2018гг. сложилось следующее соотношение элементов в кредитном портфеле банков (рис. 1).

Отметим, что данный период (2014-2018 гг.) характеризуется наращиванием не только совокупной величины портфеля предоставленных ссуд,

но и увеличением его доли в совокупных активах банковской системы РФ. На фоне динамичного роста совокупной величины активов банковского сектора (+16,5 трилн. руб., 21 п.п.) объемы кредитования различных групп заемщиков показывают более скромную динамику (+13,1 трилн руб. 27 п.п.).

Базисом активных кредитных операций в рассматриваемом времени является финансирование деятельности корпоративных заемщиков, осуществляемой ими в различных сферах реальной экономики. Данная составляющая портфеля кредитов формирует его более чем на 60%. Однако, с 2014г. по 2018г. присутствует снижение уровня корпоративного кредитного портфеля в совокупном на 2%.

На фоне снижения доли корпоративного кредитного портфеля имеется рост остальных компонент. Розничный портфель кредитов показывает восходящую динамику на 32 п.п. (+3,6 трилн руб.). Доля розничного портфеля в совокупном находится на уровне более 20%.

Остатки средств, размещенных банками на межбанковском кредитном рынке, показывают положительную тенденцию изменения как с составе ссудного портфеля (+0,95%), так и суммарно (+2,4 трилн руб.). Данная компонента в портфеле кредитов банковского сектора демонстрирует наиболее значительный рост в 35 п.п.

Приведенные нами данные наглядно иллюстрируют изменение в кредитной политике банков, связанное с ориентацией на частного заемщика. Российские банки в оцениваемый нами период стремятся более полно охватить сегмент кредитной розницы.

Основной причиной возникновения проблемных кредитов в портфелях банков выступает невыполнение заемщиками принятых обязательств, что выражается в неплатеже суммы кредита и процентов, которые были по нему установлены соглашением [2].

Следствием имеющихся проблем является снижение уровня качества кредитных портфелей отечественных банков. Критическая макроэкономическая ситуация способствовала увеличению просроченной задолженности в портфеле кредитов банковского сектора РФ (рис. 2).

В целях выявления адекватного типа регрессионной зависимости, с помощью которой возможно описание процесса трансформации показателей, использован показатель достоверности описания функции. Тип регрессионного тренда возможно установить тогда, когда величина достоверности аппроксимации равна единице.

Рис. 1. Компоненты совокупного кредитного портфеля банковского сектора РФ в динамике 2014-2018 гг. Расчеты автора. Источник: Центральный Банк РФ

Применительно к описываемой ситуации R^2 для линии направления развития величины просроченной задолженности по кредитам отечественных банков – 0,95, линии направления развития совокупного банковского кредитного портфеля – 0,98.

Следовательно, построенный нами полиномиальный тренд можно считать достоверным. Данные, отраженные на графике, показывают, что в перспективе следует ожидать снижение значения просроченной задолженности заемщиков при росте кредитного портфеля.

Остатки просроченной задолженности по кредитам, предоставленным российскими банками различным группам заемщиков, увеличивается на 1,9 трилн. руб. (в сравнении с 2009 г.), то есть в 3 раза (совокупный кредитный портфель отечественных банков за тот же временной промежуток растет на 42,4 трилн. руб., то есть так же в 3 раза). Наличие задолженности по кредитам, невозвращенной в установленные сроки выступает наиболее ярким индикатором кредитного риска [3]. Следовательно, ее состав нуждается в детальном исследовании.

Нами было отмечено выше, что корпоративный кредитный портфель, как часть совокупного, формирует его более чем на 50%. Следовательно, большая часть проблемной ссудной задолженности приходится именно на заемщиков-юридических лиц (рис. 3).

Рис. 2. Динамика остатков портфеля кредитов отечественных кредитных организаций и просроченной задолженности по ним. Расчеты автора. Источник: Центральный Банк РФ

Рис. 3. Уровень проблемной ссудной задолженности корпоративных заемщиков в кредитном портфеле. Расчеты автора. Источник: Центральный Банк РФ

В 2014-2018 гг. доля просроченной задолженности по кредитам в корпоративном портфеле банков увеличивается с 3,49% (2014 г.) до 4,66% (2018 г.). Максимальное значение показатель принимает в 2016г (4,86%), но, благодаря внедрению эффективных механизмов управления проблемными долгами снижается в 2018 г. [1].

В 2014-2018 гг. (таблица) проблемные долги по кредитам корпоративных заемщиков увеличиваются более чем на половину (+889,7 млрд. руб.). Оценка состава портфеля проблемной задолженности корпоративных заемщиков позволяет заключить:

– максимальною долю занимают заемщики сферы оптовой и розничной торговли (более 20%), невозвраты по кредитам увеличиваются практически в 2 раза (192,4 млрд. руб.);

– уровень проблемных долгов предприятий обрабатывающей промышленности составляет 18-19%, и имеет положительную динамику (+148,6 млрд. руб.) увеличиваясь более чем на половину;

– значительную долю в составе портфеля проблемных кредитов занимают строительные организации (до 16%), остатки данной задолженности увеличиваются (+84,4 млрд. руб.) на 40 п.п.;

– отметим также тенденцию к росту проблемных долгов у заемщиков сферы сельского хозяйства (+45 млрд. руб.), позитивным моментом в данном случае можно считать снижение ее уровня в портфеле проблемных кредитов (до 8% в 2018 г.).

Считаем, что сложившаяся фактически структура ссудного портфеля банковской системы России, является результатом влияния следующих факторов: отметим имевший место кризис 2014 г., последствиями которого выступает снижение курса национальной валюты по отношению к доллару и евро; используемые инструменты регулятором для стабилизации положения на финансовом рынке (изменение учетной ставки Банка России); рост ставок по кредитам [6].

Используемые нами эмпирические данные показывают, что с 2016г. имеет место стабилизация положения на финансовом рынке, как результат комплекса действий регулятора.

Другой важной компонентой в составе проблемной ссудной задолженности банковского сектора РФ выступают долги частных лиц (рис. 4).

На современном этапе своего становления розничное кредитование представляет собой практически самое популярное направление деятельности кредитных организаций [4]. Однако, наращивание кредитного портфеля частных заемщиков за счет недостаточно обеспеченных кредитов, спровоцировало рост проблемных долгов (+120 млрд. руб., 19 п.п.).

Динамика просроченной задолженности в корпоративном портфеле кредитов (отраслевой разрез)

Наименование показателя	на конец года, млрд. руб.					Изменение 2018 г. к 2014 г.
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	
Добыча полезных ископаемых, всего	50,4	94,1	46	36,1	47,2	-3,2
Обрабатывающие производства	245,3	321,8	288,3	318,6	393,9	+148,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	7,3	22,7	22,2	19,8	20,8	+13,5
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	135,4	164,6	164,5	168,9	180,4	+45
Строительство	214,2	374,4	357,9	277,7	298,6	+84,4
Транспорт и связь	43,2	105,2	100,0	72,5	53	+9,8
Оптовая и розничная торговля	271,7	440	476,2	459,3	464,1	+192,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	126,3	242	253,9	353,8	361,5	+235,2
Прочие виды деятельности	168,7	240,3	224,9	226,8	258	+89,3
На завершение расчетов	12,9	14,8	13,6	12,9	12,6	-0,3
Банковская деятельность	44	64	95	146	119	+75
Итого	1319,4	2083,9	2042,5	2092,4	2209,1	+889,7

Примечание. Составлено автором. Источник: Центральный Банк РФ.

Рис. 4. Уровень проблемной ссудной задолженности частных заемщиков в кредитном портфеле. Расчеты автора. Источник: Центральный Банк РФ

Однако, отметим, что увеличение объемов розничных кредитов служит основой для дальнейшего развития российской экономики в целом. Динамичный рост банковского кредитования населения позволит увеличить его покупательную способность, и как следствие, расширит объем рынка различных товаров и услуг, а также недвижимости.

Учитывая важность данного направления кредитной деятельности банков для развития практически всех сфер отечественной экономики, кредитные организации меняют стандарты розничного кредитования. В совокупности принятые меры позволили снизить уровень проблемной задолженности частных лиц в совокупном кредитном портфеле банков (рис. 4).

Заключение

Таким образом, изложенное нами выше позволяет заключить, что наличие проблемной задолженности в кредитных портфелях отечественных банков представляет собой реальную угрозу финансовой стабильности банковского сектора. Переход проблемной задолженности заемщиков в категорию невозвратных кредитов повлияет на способность банков отвечать по своим обязательствам, что в свою очередь, скажется на функционировании системы расчетов и финансировании деятельности различных сфер отечественной экономики.

Оценка выявленных тенденций в динамике просроченной задолженности по различным компонентам кредитного портфеля банковской системы РФ показывает, что ее изменение было неравномерным. Если в период 2014-2016гг. присутствует рост, вызванный последствиями финансового кризиса и действиями регулятора, то в последующие годы темп роста снижается.

Следовательно, можно заключить, что изменение в стандартах деятельности российских кредитных организаций и постоянный мониторинг ситуации Банком России позволил снизить величины проблемных долгов и повысить качество кредитного портфеля.

Библиографический список

1. Давыдов В.А. Классификация инструментов урегулирования проблемной задолженности банков / В.А. Довыдов, М.Х. Халилова // Финансы и кредит. 2016. № 31(703). С. 2-14.

2. Конорев, В.В. Причины возникновения и особенности формирования просроченной задолженности в коммерческих банках / В.В. Конорев // Политика, экономика и инновации. 2017. № 4. С. 1-6.

3. Сурина И.В., Павленко А.Н. Теоретические вопросы природы банковских кредитных рисков // Вектор экономики. 2019. № 6 (36). С. 120.

4. Сурина И.В., Симонянц Н.Н., Носова Т.П. Современное состояние системы потребительского кредитования в РФ, и оценка основных направлений её развития // Экономика и предпринимательство. 2018. № 4 (93). С. 837-845.

5. Сурина И.В., Друзенко В.С., Токовая Е.В. Банковские кредиты без обеспечения: вопросы оценки рисков // Актуальные вопросы современного социально-экономического развития России: проблемы теории и практики Сборник научных трудов Национальной (всероссийской) научно-практической конференции. 2019. С. 740-748.

6. Стихиляс И.В. Проблемы кредитования в коммерческих банках и их влияние на экономику России / И.В. Стихиляс // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. 2013. Выпуск № 4 (68). С. 58-63.

7. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора (2014-2018 гг.). Центральный Банк РФ. Банковский сектор [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/banking_sector/analytics/ (дата обращения: 22.05.2020).

УДК 339.138

М. Д. Твердохлебова
ФГБОУ ВО «Российский Экономический Университет имени Г.В. Плеханова», Москва, e-mail: Tverdokhlebova.MD@rea.ru

ТИПОЛОГИЯ КНИЖНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ЭЛЕМЕНТА КОМПЛЕКСА МАРКЕТИНГА

Ключевые слова: книги, аудио книги, электронные книги, интерактивные книги, типология книжной продукции, продукт в комплексе маркетинга, книга как продукт.

Новые технологии, в том числе развитие цифровой среды сделало возможным производство новых типов книг, сочетающих в себе не только традиционную семантическую составляющую, но и разноформатный добавочный контент, от дополненной реальности, до интерактивных игровых вставок. Некоторые из таких книг не требуют от потребителя обладания дополнительными техническими средствами, а для чтения других необходимо использовать специальные гаджеты и программные средства. При этом типология, которая помогла бы систематизировать книжную продукцию по признакам, важным для маркетологов при принятии решения о работе с таким элементом комплекса маркетинга, как продукт (разработка нового товара, составление структуры ассортимента, выбор конкурентной стратегии и др.) пока представлена недостаточно. В статье приведены результаты проведенного аналитического исследования, позволившего систематизировать вторичную информацию о различных книжных как печатных, так и электронных, форматах, выявить основополагающие критерии и построить на их основе типологию, призванную помочь маркетологам систематизировать свои знания о данном продукте для принятия более обоснованных решений по этому инструменту комплекса маркетинга.

M. D. Tverdokhlebova
Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, e-mail: Tverdokhlebova.MD@rea.ru

TYPOLOGY OF BOOK PRODUCTS AS AN ELEMENT OF MARKETING MIX

Keywords: books, audiobooks, e-books, interactive books, typology of book products, product in the marketing mix, book as a product.

New technologies, including the development of the digital environment, have made it possible to produce new types of books that combine not only the traditional semantic component, but also multi-format additional content, from augmented reality to interactive game inserts. Some of these books do not require the consumer to have additional technical tools, and others require the use of special gadgets and software. In this typology, which would help to organize book production on topics that are important to marketers when deciding about working with such element of the marketing mix as product (development of a new product, compiling the product assortment, the choice of competitive strategy etc.) are still underrepresented. The article presents the results of an analytical study that allowed us to systematize secondary information about various book formats, both printed and electronic, to identify the basic criteria and build a typology based on them, designed to help marketers systematize their knowledge about this product in order to make more informed decisions on this tool of the marketing mix.

Введение

Еще со времен СССР наша страна носила гордое звание «самой читающей». И хоть на 2019 год, по оценкам некоторых специалистов, мы уступили эту позицию Китайской народной республике[10], тем не менее, как минимум половина жителей России читает книги на регулярной основе, а среднее количество книг, прочитанных каждым за последние три месяца, равняется пяти[11].

Изменяющиеся модели потребительского поведения, развитие и широкое проникновение интернет-технологий, повышение компьютерной грамотности населения приводит к тому, что на книжном рынке растут продажи электронных (текстовых) и аудиокниг. Например, в 2019 году электронных книг, включая аудиокниги, было продано на 6,5 млрд. руб., что составило 10% от всего российского книжного рынка без учета учебников[3]. И статистика показывает, что данный сегмент продолжает развиваться. Так, если в 2018 году 45% пользователей слушали аудиокниги не менее

одного раза в неделю, то в 2019-м – уже 58 % [3].

Происходящие в 2020 году изменения на многих рынках, связанные с пандемией COVID-19, безусловно затрагивают и книжный ритейл. Исследование, представленное в данной статье, проводилось непосредственно в период ограничительных мер, поэтому итоговая статистика по изменению в продажах книжной продукции пока отсутствует, но уже сегодня можно с уверенностью сказать, что на рынке книжного ритейла уже наступили, а в будущем будут еще более существенные перемены. До начала пандемии на долю офлайновых книжных магазинов приходилось более 70 % всех продаж книг в России. Сегодня работа этих магазинов остановлена. Несмотря на то, что многие из ритейлеров работают в мультиканальном формате, имея также в своей сети и онлайн-магазины, только за март они потеряли более 50–60 % объемов продаж[15]. По словам заместителя министра связи А. Волина, убытки книжных магазинов в марте – апреле уже составили 3,2 млрд. рублей. И по прогнозам, до лета 2020 г. отрасль может потерять до 4,2 млрд рублей[13].

При этом потребительские привычки меняются, в связи с чем сегмент электронных книг растет. Согласно исследованию Nielsen, 76 % опрошенных потребителей сильнее всего изменили привычки, связанные с хобби и потреблением контента. Больше всего – на 21 % – увеличилось число тех, стал чаще читать онлайн-книги[5]. Эти данные подтверждает и ведущий российский онлайн-ритейлер электронных книг Литрес. Только за период с 17 по 23 марта, еще в самом начале введения ограничительных мер, пользователи сайта скачали на 142 % больше бесплатных книг, чем неделей ранее, а продажи произведений выросли на 15 % по сравнению с февралем. Подписной сервис MyBook также увеличил продажи на 68 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года[4].

Очевидно, что после окончания ограничительных мер, рынок книжной розницы уже не вернется к прежним показателям. Скорее всего, изменится и его структура. Многие магазины так и не выйдут снова в офлайн, а онлайн-ритейлерам придется задуматься о переоценке предлагаемого ассортимента, расширяя его электронными изданиями. При этом необходимо понимать, что продолжается и процесс развития информационных технологий, и процесс их проникновения, и процесс изменения пользовательских предпочтений. Поэтому сами форматы электронных изданий также будут все больше видоизменяться, благодаря новым технологическим возможностям. Уже сегодня появилось много форматов с расширенными функциями, и маркетологам необходима их типологизация для использования ее при формировании ассортимента издательств и магазинов.

Кроме обычной (печатной) книги, большинству читателей известны такие форматы, как электронная и аудиокнига (под термином «электронная книга» обычно принято понимать оцифрованную текстовую версию, хотя и «аудикнига» представляет собой оцифрованный файл, просто звукового формата, что, по сути, так же относит ее к электронным книгам). Но если с аудиокнигой все более или менее понятно – имеется в виду озвученное произведение, записанное в аудиоформате, то под электронной книгой понимают и как сам файл оцифрованного произведения, так и, собственно, устройство-ридер, на который можно закачивать и воспроизводить эти файлы.

На сайте издательства Эксмо представлен глоссарий, в котором понятиям «аудиокнига» и «электронная книга» даются следующие определения:

– Аудиокнига – формат книг, в котором текст произведения надиктован автором, диктором или актером для дальнейшего прослушивания[7].

– Электронная книга – книжный формат, в котором литературные произведения оцифровываются для чтения на различных электронных устройствах (смартфонах, планшетах, ридерах), а также само устройство для чтения книг этого формата [8].

(Разработка определения для электронной книги как устройства (ридера) не является задачей текущего исследования. Однако, можно договориться о том, что ридером считается устройство, целевым предназначением которого считается именно чтение оцифрованных книг.

Хотя к нему может быть добавлен широкий функционал, вплоть до встроенного браузера и наличия выхода в интернет. Далее в статье термин «электронная книга» мы будем использовать только в значении оцифрованного произведения, а специальное устройство для его прочтения будем называть «ридером»).

Но к какому понятию, например, отнести мобильное приложение, где помимо возможности прочитать текст произведения, читателям предлагаются сноски на дополнительные исторические факты, привязывается карта, на которой отмечены места, где происходили события, описанные в книге, или где по QR-коду пользователь через экран смартфона имеет возможность посмотреть дополненную реальность, например, персонажа произведения в 3D, а отдельные части книги, например, стихотворные, дополнительно озвучены? Что это? К какому формату можно отнести подобную книгу?

В глоссарии того же издательства Эксмо предлагается еще одно определение, так называемой «интерактивной книги»:

– Интерактивная книга – книга, взаимодействующая с читателем и предлагающая ему иные виды деятельности, кроме чтения. К интерактивным книгам можно отнести и детские издания, книжки-раскладушки, однако в последнее время термин «интерактивная книга» чаще применяется к электронным изданиям с расширенным функционалом – анимированными иллюстрациями, которые приводятся в движение пользователем, всплывающими подсказками и даже альтернативным развитием сюжета, когда пользователь сам выбирает концовку [9].

Основным в данном определении, на наш взгляд, является наличие «расширенного функционала» и взаимодействия с пользователем.

Отметим, что спрос на подобные книги только формируется. Согласно прогнозу сервиса аналитики ключевых запросов Яндекс.Вордстат, количество запросов в месяц в поисковой системе Яндекс по ключевому слову «аудиокнига» составляет 5 800 277, «электронная книга» – 454 687, а «интерактивная книга» ищется только 6 306 раз в месяц (рис. 1).

При этом, как можно предположить, под запросом «интерактивная книга» можно понимать совершенно разные вещи: от детской книжки-игрушки, до сложных приложений с расширенным функционалом. Четко обозначенные типы данного продукта пока не обозначены, но очевидно, что при появлении на рынке все большего количества инновационных электронных изданий, будет расти и читательская осведомленность, формироваться спрос, и маркетологам уже сегодня необходимо иметь возможность разнесения данных продуктов по определенным типам для принятия более осмысленных решений по продуктовой и ассортиментной политике.

Рис. 1. Количество запросов ключевых слов в поисковой системе Яндекс, шт./мес.
Источник: составлено автором на основе данных сервиса Яндекс.Вордстат

В представленной статье осуществляется попытка типологизировать книжную продукцию, заложив в основу использование современных технологических решений. При работе проводилось качественное кабинетное исследование, использовались методы анализа, синтеза и обобщения информации о новых формах и типах цифровых изданий. Ключевой задачей статьи является представление типологии книжной продукции с учетом новейших форматов и решений, для дальнейшего проведения маркетинговых исследований (например, оценки потенциального спроса) в целях формирования ассортимента книжных магазинов и издательств.

Методы и результаты

При проведении исследования на первом шаге был осуществлен подбор материалов из сети Интернет. Использовалась поисковая система Яндекс и поиск по ключевым запросам. В число ключевых словосочетаний входили: «новые форматы книг», «инновационные форматы книг», «электронные книги, новый формат», «интерактивные книги», «интерактивные электронные книги» и др. Далее изучалась информация, найденная по ключевым словам, в основном – сайты издательств, блоги, новостные и информационные ресурсы. Описания книгоиздательских новинок подвергались анализу, осуществлялась попытка найти и сформулировать основополагающие для осуществления типологизации критерии. В результате найденные критерии были использованы для обобщений, которые легли в основу разработанной типологии.

Но до начала работы с типологией необходимо пояснить, что определения самого термина «книга», зафиксированные в официальных источниках, представлены преимущественно с типографской точки зрения. Например, в литературном словаре книга определяется, как «с точки зрения технической производственной совокупность рукописных или печатных листов, объединенных одной обложкой или переплетом», в Толковом словаре Ефремовой, как «Печатное (в старину – также и рукописное) издание в виде сброшюрованных, переплетенных вместе листов с каким-либо текстом; Сочинение, произведение значительного объёма, напечатанное отдельным изданием или предназначенное для него» [6]. Определение, учитывающее не только производственную, но и содержательную составляющую, было найдено в словарях электронного ресурса Академик со сноской к Большой Советской Энциклопедии: «Книга – важнейшая исторически сложившаяся и продолжающая развиваться форма закрепления семантической информации (главным образом связного и достаточно пространного текста), предназначенная для ее повторяющихся воспроизведения и передачи во времени и пространстве» [6].

Таким образом, понимая, что стремительно развивающиеся технологии не позволяют нам отталкиваться от технологической стороны при описании продукта (в старину – рукописный, далее – печатный, теперь – оцифрованный и т.д.), возьмем за основу именно семантическую составляющую. Т.е. остановимся на том, что в основе книги лежит «форма закрепления семантической информации». Кроме того, подобный подход поможет нам логически отделять одну форму произведения от другой, т.к. при наличии большого количества дополнительного контента в электронной форме издания (например, в том же приложении с книгой, расширенном интерактивными картами, видео, тестами и вопросами) в какой-то момент может встать вопрос, а что же это за продукт: все еще электронная книга, или уже, например, электронная игра? Или же альтернативный продукт, созданный «по мотивам»? Для этого литературное произведение должно не просто лежать в основе, а быть представлено в «форме закрепления семантической информации», т.е. передаваться языковыми средствами.

Говоря о цифровых (в т. ч. аудио) книгах, как о простой альтернативе книгам традиционным, печатным, можно совершить ошибку с точки зрения осмысления процесса потребления. Как уже упоминалось в первой части статьи, под термином «электронная книга» многие понимают не только сами файлы с оцифрованным текстом (которые и являются одним из объектов данного исследова-

ния), но и устройство для их воспроизведения. Данный факт подводит нас к формулированию первого критерия для типологизации книг, согласно их потребительским характеристикам, а именно способу использования продукта. Является ли продукт самостоятельным, полностью готовым к использованию, или же для его потребления пользователь должен обладать каким-либо внешним устройством (это может быть смартфон, персональный компьютер, планшет, ридер, плеер, другое устройство, позволяющее воспроизводить файлы текстового, или аудио формата)? Для маркетолога данный факт, безусловно, важен, в силу того, что при создании или продаже электронных книг необходимо обращать внимание в том числе на рынок устройств. Не стоит также забывать и о том, что просто наличия такого устройства недостаточно. На устройстве должно быть установлено прикладное программное обеспечение (ПО), которое, как раз и позволяет воспроизвести файл определенного формата. И рынок этого ПО также обладает своей структурой. Таким образом, при производстве и торговле цифровыми изданиями необходимо ориентироваться на состояние сразу двух рынков, оказывающих прямое влияние на перспективы успешных продаж. При этом, не случайно в качестве критерия был выбран именно способ использования продукта (самостоятельный продукт, либо продукт, требующий обработки внешним устройством при помощи установленного ПО), а не просто отнесение книги к «электронным», либо «не электронным». На рынке существуют издания, которые вполне можно отнести к в какой-то степени электронным, например, детские книжки, выполненные в виде раскладушки с картинками и кнопкой, при нажатии на которую происходит озвучка произведения. Т.е. аудиофайл записан и воспроизводится самим устройством – книжкой. Способ передачи информации в данном случае электронный, но покупателю не нужно обладать дополнительными устройствами для использования данного продукта.

В качестве второго критерия логичным представилось выбрать основную форму представления произведения исходя из восприятия органами чувств – визуальную, или аудио. Третья форма (а именно, тактильная – например, книги с использованием шрифта Брайля не будет включена в данную типологию, т.к. подобный продукт носит узкоспециализированный характер и направлен на специфическую целевую аудиторию потребителей с ограниченными возможностями).

Третьим критерием выступает интерактивность основного контента (т.е. самого произведения). Обращаясь к понятию интерактивности, можно заметить, что довольно часто его путают с анимацией, наличием дополнительных возможностей, получением расширенной информации. Однако, в основе понятия интерактивности лежит взаимодействие. Интерактивность – взаимодействие (обычно между человеком и компьютером, программой и т. п.) на основе диалога, последовательного обмена информацией, знаками и т. п.[12]. При наличии интерактивности подразумевается, что взаимодействующие стороны должны оказывать влияние, воздействие друг на друга[1]. Таким образом, интерактивным будет то содержание, которое видоизменяется в зависимости от действий пользователя, или где пользователь получает какой-то отклик как результат своих действий, или решений. Одним из наиболее популярных примеров тут могут выступать книги-квесты, где развитие сюжета зависит от выбора читателя.

Четвертый критерий – это наличие дополнительного контента к произведению. Т.е. любого контента, идущего в дополнение к основному тексту. При этом, данный дополнительный контент может быть представлен как в *электронном* (тот же текст, графика, или аудио, видео, мультимедиа, дополненная реальность, программа и др.) виде, так и *не в электронном* виде (печатный текст, графика, физические объекты и др.). Дополнительного контента так же касается условие возможности его получения в *рамках самостоятельного продукта*, либо для его получения потребитель должен воспользоваться *внешним устройством*. И, наконец, дополнительный контент может так же обладать либо не обладать *интерактивными* свойствами. Схема представлена на рис. 2. При этом, если

эти четыре критерия являются взаимоисключающими, т.е. по ним книга может принимать либо одну, либо другую форму, то критерии, касающиеся дополнительного контента, могут пересекаться и дополнять друг друга практически в любых сочетаниях. Например, в книге может быть представлен и контент для обработки внешним устройством, и в рамках продукта, и интерактивный, и нет, электронный и не электронный одновременно. Единственно, к чему сложно найти пример – это наличие дополнительного не электронного контента, если сама книга реализована в электронном виде, хотя теоретически это возможно, например, при продаже физических модулей (допустим, игровых карточек, раскрасок, или альбомов) в комплекте с электронным файлом. В данной ситуации файл, скорее, должен продаваться на носителе (компакт-диске, флеш-карте), для использования единого канала дистрибуции. Подобная ситуация может быть характерна для коллекционных изданий и направлена на аудиторию поклонников какого-то произведения, аналогично продаже сувенирной продукции по мотивам кинокартин.

Типы книг, которые мы можем получить в результате использования вышеобозначенных критериев, представлены в таблице. Приведем наиболее интересные примеры для некоторых из них, показывая, как существующие сегодня на рынке продукты ложатся в предлагаемую типологию.

Примером для типа «Самостоятельный продукт – визуальная форма представления – интерактивный контент» выступают так называемые книги-квесты. По ходу повествования читатель сам принимает решения о дальнейшем развитии сюжета, может разгадывать загадки и решать головоломки. В зависимости от принятого решения он переходит на указанный номер страницы, с которого продолжает чтение. При наличии дополнительного контента возможны разные варианты. Книга-квест, например, может быть расширена иллюстрациями, либо дополнительными графическими заданиями В нее могут быть добавлены физические объекты – карточки, фишки и т.п., или встроены аудиофайлы, активируемые нажатием кнопок. Встречается добавление в подобную книгу ссылок на виртуальные элементы – дополнительные загадки и детали, которые можно скачать с сайта, или посмотреть в приложении.

К типу «Самостоятельный продукт – визуальная форма представления – не интерактивный контент» можно отнести все «обычные» печатные книги с текстовой составляющей. А вот при наличии дополнительного контента книга приобретает различные формы. Например, если речь идет о контенте не электронном, то помимо традиционных иллюстраций, встроенных словарей, рецензий и др., сегодня на рынке можно встретить интересные издания (в основном детские и для подросткового возраста), в которые добавляются различные физические объекты. Например, модели для сборки в детской энциклопедии, или наклейки, или даже веревка для вязания морских узлов, согласно схемам из книги. Интересным примером электронного, интерактивного дополнительного контента в рамках продукта может служить решение, представленное в одном детском издании от Эксмо – наличие электронной ручки, которой можно выделять текст и получать звуковые подсказки.

Интересные решения предлагаются в рамках дополнительного электронного контента, обрабатываемого внешним устройством. Сюда можно отнести различные расширения с дополненной реальностью. Например, в детских энциклопедиях, где картинки «оживают» при использовании специального приложения и просмотре страниц книги через экран смартфона, или планшета. Дополненная реальность может быть и интерактивной. Например, в Книге рекордов Гиннеса от издательства АСТ, ей можно управлять: поворачивать налево или направо, регулировать громкость, брать персонажей на ладонь и др.

Аудио форма представления в рамках самостоятельного контента встречается в рамках детских озвученных изданий с записанной и воспроизводимой самой книжкой сказкой, или историей. В книжке может быть и дополнительный контент различного типа – иллюстрации, интерактивные кнопки и др.

Многообразны варианты продуктов, требующих обработки внешним устрой-

ством. К визуальной форме относятся обычные электронные книги – т.е. оцифрованный текст. К аудио форме – аудиокниги, т.е. текст озвученный. Данные файлы требуют наличия у потребителя определенного гаджета с программным обеспечением. Дополнительный контент для электронных книг также электронный. Это ссылки, программные элементы, электронные словари, тесты, видео и аудио вставки и др.

Новым направлением можно считать тип «Продукт, требующий обработки внешним устройством – аудио форма представления – интерактивный контент». Это так называемые аудиоквесты. Под данный тип подходит книга-квест, реализованная в аудио формате с использованием технологии распознавания речи (что применяется сейчас в голосовых помощниках). Пока не распространенная технология, реализуемая в рамках любительских проектов, но, вполне возможно, обладающая потенциалом при реализации в виде, например, мобильного приложения.

Типы книг по взаимоисключающим и взаимодополняющим критериям

№	По взаимоисключающим критериям	По взаимодополняющим критериям
1	Самостоятельный продукт – визуальная форма представления – интерактивный контент – без дополнительного контента.	– Дополнительный контент получаемый в рамках продукта, не электронный, не интерактивный. – Дополнительный контент получаемый в рамках продукта, не электронный, интерактивный. – Дополнительный контент получаемый в рамках продукта, электронный, не интерактивный. – Дополнительный контент получаемый в рамках продукта, электронный, интерактивный. – Дополнительный контент, обрабатываемый внешним устройством, электронный, не интерактивный. – Дополнительный контент, обрабатываемый внешним устройством, электронный, интерактивный.
2	Самостоятельный продукт – визуальная форма представления – интерактивный контент – с дополнительным контентом.	
3	Самостоятельный продукт – визуальная форма представления – не интерактивный контент – без дополнительного контента.	
4	Самостоятельный продукт – визуальная форма представления – не интерактивный контент – с дополнительным контентом.	
5	Самостоятельный продукт – аудио форма представления – интерактивный контент – без дополнительного контента.	
6	Самостоятельный продукт – аудио форма представления – интерактивный контент – с дополнительным контентом.	
7	Самостоятельный продукт – аудио форма представления – не интерактивный контент – без дополнительного контента.	
8	Самостоятельный продукт – аудио форма представления – не интерактивный контент – с дополнительным контентом.	
9	Продукт, требующий обработки внешним устройством – визуальная форма представления – интерактивный контент – без дополнительного контента.	
10	Продукт, требующий обработки внешним устройством – визуальная форма представления – интерактивный контент – с дополнительным контентом.	
11	Продукт, требующий обработки внешним устройством – визуальная форма представления – не интерактивный контент – без дополнительного контента.	
12	Продукт, требующий обработки внешним устройством – визуальная форма представления – не интерактивный контент – с дополнительным контентом.	
13	Продукт, требующий обработки внешним устройством – аудио форма представления – интерактивный контент – без дополнительного контента.	
14	Продукт, требующий обработки внешним устройством – аудио форма представления – интерактивный контент – с дополнительным контентом.	
15	Продукт, требующий обработки внешним устройством – аудио форма представления – не интерактивный контент – без дополнительного контента.	
16	Продукт, требующий обработки внешним устройством – аудио форма представления – не интерактивный контент – с дополнительным контентом.	

Примечание. Источник: составлено автором.

Рис. 2. Типология книжной продукции. Источник: составлено автором

Дополнительный контент в рамках аудиокниг может быть реализован, если сам продукт представляет собой не просто аудиофайл, а обладает определенным интерфейсом, так же, в рамках мобильного приложения, или исполняемого программного файла, куда можно добавить ссылки и дополнительную информацию.

Выводы

К ограничениям проведенного исследования можно отнести, во-первых, то, что оно охватывает только одну сторону инструмента комплекса маркетинга «продукт», а именно книги, в качестве товара. Хотя на сегодняшний день в цифровой среде появляется и широкий спектр онлайн-услуг, связанных с предоставлением доступа к книгам. Это и чтение по подписке, и различные онлайн-приложения в виде библиотек и многое другое. Данное направление также должно быть исследовано.

Очевидно, что не все из предложенных типов имеют широкий рыночный потенциал, даже несмотря на то, что их создание, в принципе, возможно. Имеет смысл в дальнейшем рассмотрение предложенных типов в сочетании с жанровой классификацией, принятой в среде книгоиздателей и продавцов литературы. Конкретный жанр, нацеленность на определенную аудиторию в сочетании с определенным типом издания могут показать большую рыночную эффективность, и это также необходимо исследовать. На данный момент очевидно преобладание использования инновационных технологий в детской и подростковой литературе, что обусловлено пользовательским поведением, предпочтением игровых форм для восприятия информации. Однако, с учетом подрастающего поколения Z и структурных перемен на рынке, появлению массива потребителей, считающих гаджеты неотъемлемой частью своей жизни, возможно и «взрослая» литература должна будет преподноситься как-то иначе, для сохранения интереса молодежи к культурному наследию. Как, например, это сделано в проекте «Живые страницы» от компании Самсунг. В разработанном компанией приложении «оживает» классическая русская литература, где к основному тексту произведения добавлена литературная энциклопедия, наполненная большим объемом дополнительной информации из разных областей: история, лингвистика, география. Читатель может сопоставить ключевые события произведений с реальными историческими фактами, просмотреть портреты основных героев, увидеть, как пересекаются судьбы героев, проследить их маршруты на реальной карте событий и проверить свои знания редких слов в игровой форме [15].

Кроме того, типология может быть расширена при помощи книжных форм, где семантическая составляющая не несет первостепенной роли, а информация передается другими способами, например, символьно (нотные клавиры), при помощи графики (комиксы, атласы) и др.

К дальнейшим направлениям исследования можно отнести изучение предпочтений потребителей, их отношения к инновационным форматам, возможно, в разрезе теории поколений. Интересно изучение структуры рынка, выявление основных издателей и продавцов, анализ структуры их ассортимента, а также поиск форматов, не распространенных пока на рынке, но имеющих высокий потенциал.

Библиографический список

1. Гавронская Ю. «Интерактивность» и «Интерактивное обучение» // Высшее образование в России. 2008. № 7. С. 101-104.

2. Никишкин В.В. Новые перспективы развития маркетинга // Практический маркетинг. 2011. № 9 (175). С. 44.

3. Лебедева В. У книг выросла цифра. Коммерсант. 03.02.2020. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.kommersant.ru/doc/ 4241511 (дата обращения: 28.04.2020).

4. Хабибуллина А. Покрылись пылью: как коронавирус отразился на книжном бизнесе в России. Почему цены на бумажные издания могут поднять, а выпуск новых – отложить. Известия

02.04.2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://iz.ru/993792/aigul-khabibullina/pokrylis-pyliu-kak-koronavirus-otrazilsia-na-knizhnom-biznese-v-rossii (дата обращения: 05.05.2020).

5. Nielsen: Как COVID-19 меняет привычки россиян? Аналитический портал Retail.ru. 07.04.2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.retail.ru/news/nielsen-kak-covid-19-menyaet-privychki-rossiyan-7-aprelya-2020-193064/ (дата обращения: 05.05.2020).

6. Академик [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://dic.academic.ru/ (дата обращения: 05.05.2020).

7. Глоссарий. Эксмо. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://eksmo.ru/slovar/audiokniga/#h / (дата обращения: 05.05.2020).

8. Глоссарий. Эксмо. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://eksmo.ru/slovar/elektronnaya-kniga/#h (дата обращения: 05.05.2020).

9. Глоссарий. Эксмо. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://eksmo.ru/slovar/interaktivnaya-kniga/#h (дата обращения: 05.05.2020).

10. Егоров О. Россия больше не самая «читающая страна» Russia Beyond 05.06.2019 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.rbth.com/zhizn/313-russia-read-most (дата обращения: 28.04.2020).

11. Карпов А. Чтение книг в России в 2019 году. По результатам опроса ВЦИОМ. 29.08.2019 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ruskline.ru/analitika/2019/8/2019-08-30/chtenie_knig_v_rossii_v_2019_godu/ (дата обращения: 06.05.20).

12. Карта слов [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://kartaslov.ru/значение-слова/интерактивность (дата обращения: 05.05.2020).

13. Минкомсвязи предлагает уже в мае открыть книжные магазины. Решения правительства пока нет. Ведомости 01.05.2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/media/articles/2020/05/01/829498-otkrit-knizhnie-magazini (дата обращения: 05.05.2020).

14. Писатели и издатели просят поддержать книжную индустрию. Аналитический портал Retail.ru. 13.04.2020 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.retail.ru/news/pisateli-i-izdateli-prosyat-podderzhat-knizhnuyu-industriyu-13-aprelya-2020-193263/ (дата обращения: 05.05.2020).

15. Приложение «Живые страницы», Google Play [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://play.google.com/store/apps/details?id=com.samsung.livepagesapp&hl=ru (дата обращения: 05.05.2020).

УДК 338.46

Д. В. Ткаченко, О. С. Резникова
Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», Симферополь, e-mail: dv.nauk@yandex.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ УСЛУГ

Ключевые слова: государственные услуги, организационно-экономический механизм повышения качества государственных услуг, социально-экономическое развитие региона.

В настоящей статье на примере Главного управления Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий по Республике Крым (далее – Главное управление МЧС России по Республике Крым) и Федерального казённого учреждения «Центр государственной инспекции по маломерным судам Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий по Республике Крым» (далее – ФКУ «Центр ГИМС МЧС России по Республике Крым») исследуется процесс создания эффективного механизма повышения качества государственных услуг, как составляющей современного процесса социально-экономического развития Республики Крым, следствием чего является рост благосостояния населения региона. В современных условиях ключевой целью развития сферы государственных услуг должно стать создание эффективного, действенного и научно-обоснованного организационно-экономического механизма предоставления государственных услуг, включающего создание государственного сервиса инновационного типа на основе технико-технологической перестройки, повышения уровня подготовки кадров для сферы государственных услуг, следование утвержденной нормативной правовой базе сферы государственных услуг, эффективность использования государственного имущества, расчет стоимости государственных услуг, финансирование государственных услуг.

D. V. Tkachenko, O. S. Reznikova
Institute of Economics and Management of the Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education «Crimean Federal University named after V.I. Vernadsky», Simferopol, e-mail: dv.nauk@yandex.ru

IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF PROVISION OF PUBLIC SERVICES

Keywords: public services, organizational and economic mechanism for improving the quality of public services, socio-economic development of the region.

This article is an example of the Main Directorate of the Ministry of the Russian Federation for Civil Defense, Emergencies and Disaster Management in the Republic of Crimea (hereinafter – the Main Directorate of the Ministry of Emergencies of Russia for the Republic of Crimea) and the Federal State Institution «Center for State Inspection of Small Ships of the Ministry of the Russian Federation on civil defense, emergency situations and natural disaster response in the Republic of Crimea «(hereinafter – PKU» Center GIMS EMERCOM of Russia in the Republic of Crimea «), the process of creating an effective mechanism for improving the quality of public services provided is being investigated, as part of the modern process of socio-economic development of the Republic of Crimea, which results in an increase in the well-being of the region's population. In modern conditions, the key goal of the development of public services should be the creation of an effective, efficient and scientifically-based organizational and economic mechanism for the provision of public services, including the creation of an innovative type of public service based on technical and technological restructuring, improving the level of training for public services, following approved regulatory framework for public services, the effectiveness of the use of public property, calculation of the cost of public services, the financing of public services.

Введение

Сфера государственных услуг сегодня требует пристального внимания, так как ее развитие, общедоступность государственных услуг, удовлетворенность получателей государственных услуг являются индикаторами высокого уровня социально-экономического развития территории.

Целью исследования является установление причинно-следственных связей роста удовлетворенности потребите-

лей государственных услуг и улучшения организации процесса предоставления государственных услуг.

Материалы и методы исследования

При выполнении настоящего исследования применялись такие методы экономического исследования, как: наблюдение, сбор информации, анализа и синтеза, индукция и дедукция.

Результаты исследования и их обсуждение

Начиная с 2014 года в Крыму происходит всецелое преобразование социально-экономической системы жизни полуострова. 9 января 2017 года парламентом Крыма был принят закон № 352-ЗРК/2017 «О стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года», устанавливающий основной вектор развития Республики Крым в срок до 2030 года [1]. Данный документ установил инновационно-инвестиционный путь развития полуострова, характеризующийся интенсивными социальными и экономическими преобразованиями. Такие преобразования направлены на скорейшую интеграцию Крыма в общероссийское экономическое пространство, ускорение социально-экономического развития, повышение конкурентоспособности экономики и уровня жизни населения, то есть достигнуть статуса высокоразвитого региона. В развитии полуострова за последние семь лет наблюдается положительная динамика, вместе с тем, перед руководством страны стоит еще ряд задач, требующих основательного подхода к их решению [2].

Под организационно-экономическим механизмом предоставления государственных услуг понимается совокупность организационных форм, составляющих систему предоставления услуг, и этапов создания государственных услуг (рис. 1). Организационно-экономический механизм выступает инструментом реализации целей развития региона.

Работоспособность организационно-экономического механизма предоставления государственных услуг обеспечивается с помощью соответствующей нормативно-правовой базы.

Государственные услуги на полуострове предоставляются сетью уполномоченных организаций, в которую входят: исполнительные органы государственной власти Республики Крым и созданные на базе государственного имущества многофункциональные центры Республики Крым.

Рис. 1. Организационно-экономический механизм предоставления государственных услуг

Предоставление определенного нормативными правовыми актами Республики Крым перечня государственных услуг осуществляется, в том числе в электронной форме, по принципу «одного окна» с целью упрощения процедур получения гражданами и юридическими лицами массовых общественно значимых государственных услуг, сокращения сроков их предоставления, ликвидации рынка посреднических услуг при предоставлении государственных (муниципальных) услуг, повышения информированности граждан и юридических лиц о порядке, способах и условиях получения государственных услуг [3].

Портал государственных и муниципальных услуг Российской Федерации» (Единый портал госуслуг) обеспечивает доступ физических и юридических лиц к сведениям о государственных услугах в Российской Федерации, об услугах государственных учреждений, об услугах организаций, участвующих в предоставлении государственных услуг, а также предоставление в электронной форме государственных услуг. Государственные услуги, предоставляемые организациями Республики Крым, представлены на настоящем портале.

Государственные услуги предоставляются для физических и юридических лиц.

Перечень государственных услуг, предоставляемых Главным управлением МЧС России по Республике Крым и ФКУ «Центр ГИМС МЧС России по Республике Крым»:

1. лицензирование деятельности по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений;

2. лицензирование деятельности по тушению пожаров в населенных пунктах, на производственных объектах и объектах инфраструктуры;

3. прием копий заключений о независимой оценке пожарного риска;

4. согласование специальных технических условий, для объектов, в отношении которых отсутствуют требования пожарной безопасности, установленные нормативными правовыми актами Российской Федерации и нормативными документами по пожарной безопасности, отражающих специфику обеспечения их пожарной безопасности и содержащих комплекс необходимых инженерно-технических и организационных мероприятий по обеспечению их пожарной безопасности;

5. аттестация на право управления маломерными судами, поднадзорными Государственной инспекции по маломерным судам;

6. государственная регистрация маломерных судов, поднадзорных Государственной инспекции по маломерным судам;

7. освидетельствование маломерных судов, поднадзорных Государственной инспекции по маломерным судам.

Процесс создания государственных услуг, предоставляемых Главным управлением МЧС России по Республике Крым и ФКУ «Центр ГИМС МЧС России по Республике Крым», во многом оторван от процесса предоставления – это специфика исследуемой сферы, накладывающая требования на составление регламентов предоставления государственных услуг.

Классификация государственных услуг, предоставляемых Главным управлением МЧС России по Республике Крым и ФКУ «Центр ГИМС МЧС России по Республике Крым», предусматривает распределение их по параметрам, представленным в таблице.

В целях формирования процесса предоставления государственных услуг нормативными правовыми актами Российской Федерации были утверждены:

– перечень государственных услуг, предоставляемых ведомством;

– ведомственный перечень государственных услуг, предоставляемых подведомственными организациями);

– административные регламенты предоставления государственных услуг;

– положение о лицензировании деятельности по монтажу, техническому обслуживанию и ремонту средств обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений;

– положение о лицензировании отдельных видов деятельности о порядке подачи и рассмотрения жалоб на решения и действия (бездействие) федеральных органов исполнительной власти и их должностных лиц;

Характеристика параметров государственных услуг, предоставляемых Главным управлением МЧС России по Республике Крым и ФКУ «Центр ГИМС МЧС России по Республике Крым»

Параметры государственных услуг	Характеристика параметров государственных услуг
Тип потребления услуг	– общественное потребление; – коллективное потребление; – индивидуальное потребление
Форма исполнения	– Главным управлением МЧС России по Республике Крым; – ФКУ «Центр ГИМС МЧС России по Республике Крым»; – многофункциональные центры; – Единый портал госуслуг
Затраты (себестоимость)	– федеральный бюджет; – бюджет Республики Крым;
Возмещение затрат (доход)	– федеральный бюджет; – бюджет Республики Крым; – платежи заявителей (физических и юридических лиц)
Потребление «процесса» или «продукта»	– потребляется продукт предоставления услуги
Периодичность потребления	– время от времени; – постоянное
Связь с потребителем	– непосредственное взаимодействие; – отсутствие прямого контакта

– перечень федеральных органов исполнительной власти и государственных корпораций, осуществляющих лицензирование конкретных видов деятельности.

– положение о лицензировании деятельности по тушению пожаров в населенных пунктах, на производственных объектах и объектах инфраструктуры;

– типовые формы документов;

– методика расчета стоимости государственных услуг и др.

При проведении исследования подготовлены рекомендации по совершенствованию механизма управления государственными услугами, направленные на стимулирование устойчивого социально-экономического развития Республики Крым. Представленные рекомендации могут быть использованы исполнительными органами государственной власти, учебными заведениями.

Повышение качества предоставления государственных услуг рассматривается как курс эффективного использования ресурсов, улучшения механизма, обеспечение удовлетворенности потребителей организацией государственного сервиса.

Цель разработки модели заключается в создании инструмента администрирования, позволяющего обеспечивать результативность организационно-экономического механизма государственных услуг и достигать главную цель – полное удовлетворение потребителей организацией государственного сервиса.

При подготовке модели за основу бралась гипотеза – повышение качества функционирования организационно-экономического механизма предоставления государственных услуг непременно сопровождается повышением качества государственных услуг.

Повышение эффективности организационно-экономического механизма включает анализ факторов качества предоставления государственных услуг и направлен на их оценку и администрирование ими. К таким факторам относятся:

– профессионализм кадров;

– следование регламентам;

– эффективность использования государственного имущества;

– расчет стоимости государственных услуг;

– финансирование услуг.

Проведение всеохватывающего анализа названных факторов позволит определить уровень подготовки кадров сферы государственных услуг, степень нормативного правового регулирования сферы государственных услуг в части организационного процесса, финансирования государственных услуг, степени использования государственного имущества и др. Использование предлагаемой модели даст возможность подготовить модель качества государственных услуг при заданных факторах качества услуг.

Рис. 2. Модель организационно-экономического механизма повышения качества предоставляемых государственных услуг

Модель организационно-экономического механизма повышения качества предоставляемых государственных услуг приведена на рис. 2.

Модель представляет собой совокупность процедур, позволяющих оценить факторы качества государственных услуг, с целью принятия адекватных управленческих решений.

Выводы

Настоящее исследование представило возможным установить направления совершенствования организационно-экономического механизма предоставления государственных услуг. Улучшение организации процесса предоставления государственных услуг неизбежно влечет повышение удовлетворенности по-

лучателей государственных услуг и является важным условием и направлено на повышение уровня социально-экономического развития территории.

Таким образом, настоящая работа позволила:

– представить организационно-экономический механизм предоставления государственных услуг;

– дать характеристику параметров государственных услуг, предоставляемых Главным управлением МЧС России по Республике Крым и ФКУ «Центр ГИМС МЧС России по Республике Крым»;

– подготовить рекомендации по совершенствованию механизма управления государственными услугами, направленные на стимулирование устойчивого социально-экономического развития Республики Крым;

– определить пути повышения эффективности организационно-экономического механизма на основе анализа факторов качества предоставления государственных услуг;

– представить модель организационно-экономического механизма повышения качества предоставляемых государственных услуг.

Библиографический список

1. Закон Республики Крым от 09.01.2017 № 352-ЗРК/2017 «О стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: https://mobileonline.garant.ru/#/document/43816228/paragraph/1/highlight/Закон%20Республики%20Крым%20от%2009.01.2017%20№ %20352-ЗРК|2017:3 (дата обращения: 04.05.2020).

2. Постановление Совета министров Республики Крым от 01.11.2017 № 570 «Об утверждении плана мероприятий по реализации стратегии социально-экономического развития Республики Крым до 2030 года» [Электронный ресурс]. URL: https://mobileonline.garant.ru/#/document/43831482/paragraph/1/highlight/Постановление%20Совета%20министров%20Республики%20Крым%20от%20 01.11.2017%20№ %20570%20Об%20утверждении%20плана:5 (дата обращения: 04.05.2020).

3. Распоряжение Совета министров Республики Крым от 01.12.2014 № 1287-р «О создании государственного бюджетного учреждения Республики Крым «Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. URL: https://rk.gov.ru/ru/document/show/3929 (дата обращения: 04.05.2020).

4. Чулков А.С. Повышение качества государственных и муниципальных услуг и пути оптимизации сети учреждений, оказывающих их // Финансы и кредит. 2017. № 3 (723). С. 143-159.

5. Калугин В.Е. Совершенствование оценки качества оказания государственных услуг // Вестник СибАДИ. 2016. № 4 (50). С. 145-150.

УДК 37.04:004.89

Т. А. Фомина, Г. М. Новикова
Российский Университет Дружбы Народов, Москва, e-mail: tafomina12@gmail.com, novikova-gm@rudn.ru

ПРОЕКТИРОВАНИЕ АДАПТИВНОГО ИНТЕРФЕЙСА ИС ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Ключевые слова: образовательный процесс, цифровизация образования, адаптивный интерфейс, интеллектуальный интерфейс, мультиагентная система, модель пользователя.

В данной работе рассматриваются принципы проектирования адаптивных интерфейсов для информационных систем, сопровождающих образовательный процесс, в условиях динамичного изменения потребностей экономики. Авторы отмечают, что используемые информационные системы должны позволять работать с разными типами информации. Способы и методы представления информационного контента, сопровождающего деятельность образовательного учреждения, должны зависеть от характеристик пользователя, являющегося потребителем этого контента, и ситуационного контекста использования системы. В работе сформулированы основные требования к мультимедийным системам, позволяющим повысить эффективность образовательного процесса. Предложена структура модульного типа для адаптивного интерфейса информационной системы. В качестве примера приведена модель пользователя информационной системы общеобразовательной школы, предоставляющая информацию о нем для дальнейшей адаптации системы. Практическая ценность данного исследования заключается в возможности использовать предложенную структуру системы и модель пользователя при разработке реальной мультимедийной системы, сопровождающей образовательную деятельность. Сформированные требования и положения носят общий характер и могут быть использованы при проектировании прикладных информационных систем в различных предметных областях народного хозяйства, обеспечивающих эффективное функционирование и управление организацией.

T. A. Fomina, G. M. Novikova
Peoples Friendship University of Russia (RUDN University), Moscow,
e-mail: tafomina12@gmail.com, novikova_gm@mail.ru

DESIGNING AN ADAPTIVE INTERFACE OF AN INFORMATION SYSTEM FOR SUPPORT OF EDUCATIONAL INSTITUTION'S ACTIVITIES

Keywords: educational process, digitalization of education, adaptive interface, multiagent system, intelligent interface, user model.

The article deals with the principles of designing adaptive interfaces for information systems that accompany the educational process in the conditions of dynamic changes in the needs of the economy. The authors note that the information systems should allow working with different types of information. Ways and methods of presenting information content that accompanies the activities of an educational institution should depend on the characteristics of the user who is a consumer of this content, and the situational context of using the system. In this paper, the main requirements for multimedia systems to improve the effectiveness of the educational process are formulated. A modular structure for the adaptive interface of an information system is proposed. As an example a model of the user of the information system of a secondary school, which provides information about him for further adaptation of the system, has been developed. The practical value of this research is the possibility to use the proposed system structure and user model in the development of a real multimedia system that accompanies educational activities. The requirements and regulations that have been formed are general in nature and can be used in the design of applied information systems in various subject areas of the national economy ensuring the effective functioning and management of the organization.

Введение

В современном мире цифровое сопровождение образовательной деятельности является неотъемлемой частью эффективного обучения подрастающего поколения. Мультимедийные технологии обогащают учебный процесс, максимально вовлекая учеников в поглощение и восприятие информации. Особую важность приобретает обеспечение равного доступа к информационным технологиям высочайшего качества для всех категорий обучающихся.

Основная проблема использования мультимедийной системы в учебном

процессе заключается в том, что характеристики разных пользователей существенно различаются даже в пределах одной категории, что в свою очередь накладывает ряд ограничений на использование ими системы в полном объеме.

В качестве ключевого решения предлагается внедрение гибкой информационно-коммуникационной среды для педагогического состава, персонала, учеников и родителей, основанной на совокупности стационарных и мобильных устройств с реализацией адаптивного пользовательского интерфейса, подстраивающегося под характеристики пользователя и стоящих перед ним задач. При создании адаптивного интерфейса учитывается ситуационный контекст работы с информационной системой.

Цель исследования

В условиях глобализации и цифровизации современного общества нельзя не оценить влияние внедрения информационных процессов и систем на различные сферы экономической деятельности человека. Образование занимает особое место в системе общественного производства, подготавливая квалифицированную рабочую силу для всех отраслей народного хозяйства.

Исследование приобретает особую важность в связи с тем, что рассматриваемая отрасль практически полностью существует в парадигме государственной экономики. Так, на реализацию национального проекта «Образование» [1] в 2019-2024 годах выделено более 784 млрд. рублей. Более десятой части этих средств направлено на реализацию федерального проекта «Цифровая образовательная среда». Очевидно, что при таких расходах цифровые продукты должны соответствовать новейшим трендам развития информационных технологий. Одним из них является адаптация образовательных продуктов под динамику изменений потребностей экономики, которые требуют формирования новых компетенций у обучающихся.

Целью настоящего исследования является: разработка концепции создания адаптивных пользовательских интерфейсов с применением мультиагентного подхода для мультимедийных систем, используемых в области образования.

Для осуществления данной цели были поставлены следующие задачи:

– провести анализ и переосмыслить понятие и принципы применения мультиагентного подхода для создания информационных систем в области образования;

– разработать структуру адаптивного пользовательского интерфейса для мультимедийной системы в области образования;

– сформулировать подход к хранению знаний о пользователе мультимедийной системы с адаптивным интерфейсом.

Материал и методы исследования

Концепция построения адаптивных интерфейсов для мультимедийной системы в области образования была исследована не только с точки зрения прикладных информационных систем, но и таких дисциплин, как психология и педагогика, эргономика, организационное поведение и других.

В основе работы лежит анализ исследований, посвященных созданию пользовательских интерфейсов [2-3], использованию мультиагентного подхода [4-6], текущему уровню цифровизации в современном образовании [7]. Построена модель структуры адаптивного интерфейса и модель пользователя для мультимедийной системы в области образования.

Построение мультимедийной системы на базе мультиагентных технологий

Сегодня мультиагентный подход активно используется при создании интеллектуальных информационных систем. Агент в такой системе – это программная или программно-аппаратная сущность, способная принимать информацию из внешней среды и реагировать на изменение контекста этой среды. Агент общается с себе подобными агентами для достижения общих или личных целей, подстраиваясь под возмущения внешней среды и решая поставленные перед ним задачи.

Как правило, в многоагентных системах исследуются «искусственные агенты» (например, программные агенты, роботы, коллективы автоматов и т.д.). Но люди или группы людей (так называемые «натуральные агенты») также

могут быть рассмотрены как самостоятельные агенты.

Архитектура мультиагентной системы предполагает разбиение комплекса поставленных задач на небольшие типовые подзадачи. Для инициации и запуска в исполнение конкретной подзадачи необходимо либо возникновение определенного события (в случае, если инициация подзадачи заложена по сценарию), либо наступление определенного времени (в случае, если инициация подзадачи заложена по расписанию).

Основной характерной чертой мультиагентной системы является возможность одновременно работать с разными типами информации. В то же время, в учебном процессе для передачи знаний задействованы разные каналы связи, не только текст и изображения, но и аудио и видео сопровождение.

Исследования психологов говорят о разном способе усвоения информации у разных категорий людей [8]. Так, среднестатистический человек воспринимает информацию с помощью различных каналов восприятия по-разному. И даже несмотря на то, что у каждого отдельно взятого человека каналы восприятия развиты по-своему, общее распределение примерно одинаково. Так, согласно данным различных исследований, до 65 % информации человек воспринимает с помощью зрения, а до 20 % – на слух. Оставшееся количество распределяется на тактильные, обонятельные и вкусовые рецепторы. Таким образом, для более качественного восприятия информации способы ее передачи должны взаимодополнять друг друга.

Помимо восприятия информации влияние на конечное получение знаний оказывает также запоминание или усвоение информации. В этом случае существенную роль играют не только и не столько каналы восприятия информации, но и состояние человека (расслаблен он в данный момент или находится в состоянии стресса), а также наличие у него первичных знаний по данной теме или области (человек видит информацию впервые – учит или повторяет ранее изученные знания). Внутреннее психоэмоциональное состояние, наличие мотивации, а также персонифицированный подход к освоению информации также является значимым при получении знаний.

Таким образом, несмотря на значимость канала взаимодействия, на финальное усвоение информации оказывает влияние не только канал связи, но и другие факторы, описывающее взаимодействие в процессе передачи/получения информации (рис. 1).

Выстраивание такого рода информационного взаимодействия в учебном процессе требует использования мультимедийных систем, позволяющих охватить различные категории пользователей, обладающих определенными характеристиками. Мультимедийной может быть названа любая система, взаимодействующая с пользователем посредством нескольких способов и каналов передачи информации. Сюда относится не только передача информации через текст, изображения, звук и видео, но также возможность интерактивного взаимодействия с системой. Наиболее современные мультимедийные системы позволяют использовать инновационные способы взаимодействия человека с компьютером, включая альтернативную и виртуальную реальность [9].

Рис. 1. Факторы, влияющие на восприятие и усвоение информации

Текущее развитие мультимедийных систем достигло такого уровня, что возможна не только трансляция информации, но и централизованное и децентрализованное управление потоками этой информацией. Более того, современные мультимедийные системы способны выстраивать управление собственной работой. Такие мультимедийные системы принято считать более продвинутым уровнем и называть интеллектуальными.

При построении мультимедийных систем можно выделить несколько глобальных принципов:

– использование комбинации множества средств представления информации, воспринимаемых человеком;

– распределение информационного контента на различные носители и источники информации;

– интерактивность взаимодействия пользователя с системой;

– интеграция мультимедийной системы в глобальное информационное пространство;

– обеспечение надежного и долговременного хранения больших объемов данных, в том числе слабоструктурированной информации (Big Data);

– адаптивность к личным особенностям пользователя.

Реализация принципа адаптивности мультимедийной системы к личным особенностям пользователя подразумевает создание адаптивного интерфейса, гибко подстраивающегося под конкретного пользователя и контекст использования, что, в свою очередь, соответствует реализации мультиагентного подхода в образовательных процессах. Таким образом, можно сказать, что реализация адаптивных интерфейсов соответствует созданию мультиагентной системы в области образования.

Основы создания адаптивного интеллектуального интерфейса

Традиционно взаимодействие педагогического состава школы и родителей учеников происходит посредством телефонной связи. Постепенно на смену голосовому общению пришло взаимодействие посредством групповых и личных чатов с преподавателями. Однако, по мере внедрения цифровых технологий в образовательный процесс происходит постепенный переход к единым информационным системам в образовательных организациях. Вместе с тем происходит закономерное усложнение интерфейсов используемых информационных систем в связи с развитием предоставляемых ими сервисов. Не случайно в современных информационных системах особое внимание уделяется скорости отображения информации и принципам комфортного взаимодействия пользователя со средой.

Существует мнение, что использование привычных шаблонов интерфейсов значительно упрощает работу конечного пользователя с проектируемой системой. В то же время отличительная особенность образовательной среды: наличие участников с разным уровнем развития и постепенное повышение этого уровня у отдельно взятого участника в процессе обучения. Например, значительно отличаются скорость и способы восприятия информации первоклассника и старшеклассника.

В стандартном случае, каждому потребителю знаний необходимо подстраиваться под имеющийся готовый интерфейс взаимодействия. Методы и средства адаптации пользователя к системе в основном основаны на обучении пользователя. [3] Такой подход заставляет вводить дополнительные занятия по освоению используемой информационной системы в учебный процесс, что нежелательно ввиду и без того сильной информационной перегруженности школьников и учителей.

На адаптацию пользователя к отображаемому интерфейсу влияют его психофизиологические характеристики, текущее поведение и состояние. Все это необходимо учитывать при организации взаимодействия пользователя с системой. Так, некомфортный для пользователя интерфейс ухудшает скорость и эффективность восприятия информации, а в ряде случаев также может оказывать негативное влияние на ряд его психофизиологических характеристик. Например, некорректное расположение компонентов интерфейса на экране приведет к скачкообразному движению глаз, что в свою очередь повлечет быструю утомляемость и снижение способности восприятия информационного потока.

Таким образом, необходимо отойти от привычной адаптации пользователя к системе (путем обучения ее использованию) в сторону адаптации самого интерфейса под цели, задачи и характеристики конкретного пользователя в режиме реального времени.

Адаптивный пользовательский интерфейс – это совокупность программных и технических средств, позволяющих пользователю наиболее эффективно использовать все возможности информационно системы путем автоматической подстройки интерфейса под конкретного пользователя. [2] Функциональные возможности самой системы и параметры такого интерфейса могут настраиваться либо вручную самим пользователем, либо автоматически системой на основании имеющейся о нем информации. Поэтому особо важно различать адаптивный и адаптируемый интерфейс ИС.

Ключевое отличие адаптируемых систем заключается в том, что любая адаптация является предопределенной. Т.е. пользователь может изменить настройки адаптации перед запуском системы. В адаптивных же системах такая настройка является динамическим процессом. Это подразумевает, что выполнение настройки интерфейса происходит при взаимодействии пользователя с системой в реальном времени и зависит от его поведения.

Большая проблема, которую несет в себе использование адаптивного пользовательского интерфейса – возможное возникновение у пользователя чувства потери контроля над ситуацией. В адаптивной же системе возможным является возникновение некоторых неточностей в предсказании желаний и поведения пользователя, что в свою очередь может вызвать эффект явной или подсознательной враждебности со стороны пользователя системы.

Решение, способное избежать возникновения указанных проблем при использовании в системе адаптивного интерфейса, – предоставить пользователю свободу управления системой, что является разумным компромиссом адаптации и адаптивности. При таком подходе система должна спрашивать пользователя в режиме живого диалога о принятии того или иного варианта адаптации. Пользователь же имеет полное право принять или отклонить предложенные адаптационные изменения. Недостаток предложенного решения заключается в избыточности действий по одобрению и отклонению адаптаций для пользователей, работающих в рамках жестких временных ограничений. Однако, для рассматриваемой предметной области это не является критичным недостатком, так как большая часть пользователей будет работать с системой без жестких ограничений по времени.

Определим набор требований, выполнение которых необходимо для создания адаптивного пользовательского интерфейса:

– необходимо определить методы получения и накопления знаний о пользователе и процессе его взаимодействия с системой;

– информация о пользователе, требуемая для реализации адаптационных схем интерфейса, должна быть представлена в виде модели пользователя информационной системы (далее – МП);

– коррекция МП должна быть обеспечена путем использования механизмов тестирования, обучения и самообучения системы;

– адаптивный пользовательский интерфейс должен состоять из двух частей: базовой (неизменной) и адаптивной частей;

– для практического использования и соответствия требованиям универсальности адаптивный интерфейс должен иметь модульную структуру, которая предусматривает возможность настройки отдельных модулей и компонент системы;

– база знаний о пользователях системы должна постоянно пополняться и поддерживаться в актуальном состоянии.

Разделение интерфейса на неизменную и адаптивную части позволяет в значительной мере типизировать адаптивный интерфейс и упростить его реализацию. На рис. 2 представлена концептуальная схема архитектуры модульного адаптивного интерфейса, являющегося каналом взаимодействия между пользователем и системой.

Неизменная часть интерфейса – это часть системы, имеющая жесткий сце-

нарий своего поведения по отношению к пользователю. Неизменная часть является неким обрамлением, базовым и опорным модулем основной (адаптивной) части, благодаря которой происходит инициализация, поддержка, обмен данными и завершение работы адаптивной части.

Адаптивная часть интерфейса – является ключевой частью интерфейса и отличается от неизменной наличием множества разнообразных сценариев своего поведения по отношению к пользователю. Адаптивная часть базируется на неизменной части и поддерживается ею в своей работе, инициализируется ею, извлекает из нее необходимые данные.

В адаптивной части интерфейса для информационной системы модель пользователя индивидуальна: диалоговая структура и способы отображения информации зависят от определенных параметров и показателей. Такими показателями может быть уровень развития пользователя или, например, состояние окружающей среды (температура в школе, безопасность среды для сотрудников и учащихся и многое другое).

Использование агентных технологий является перспективным направлением развития концепции построения пользовательских интерфейсов. Адаптивный интерфейс на базе мультиагентной системы позволяет создавать единую интегрированную инфокоммуникационную среду, поддерживающую разнообразные сценарии человеко-машинного диалога. В основе формирования грамматики такого рода взаимодействия должна лежать онтологическая модель предметной области. Преимущество использования интерфейсных агентов при выстраивании диалога с пользователем заключается в возможности параллельного выполнения целого ряда разноплановых задач, включая корректировку или даже блокировку ошибочных действий пользователя, благодаря интеллектуальному анализу, проведенному самими агентами. Таким образом, адаптивный интерфейс можно рассматривать как интеллектуальный интерфейс информационной системы.

Значимым преимуществом интеллектуального интерфейса является обеспечение естественного диалога с пользователем, т.е. общение с ним на понятном ему языке и с использованием понятной ему терминологией. Принято считать, наиболее естественный и легкий для человека способ взаимодействия с компьютером будет достигнут тогда, когда они оба смогут общаться друг с другом на естественном для человека языке без каких-либо ограничений. Имеется ввиду, что и компьютер будет понимать и воспринимать все фразы, сказанные в его адрес человеком, и у человека будет возникать ощущение, будто он общается с себе подобным, а не с компьютером.

До сих пор основным информационным каналом для пользователя является визуальный. Тем не менее, наиболее естественным для человека принято считать разговорный (или, как принято его называть, голосовой) интерфейс. Разговор между человеком и компьютером посредством речи может дополнять, а в ряде случае и исключать, использование визуального интерфейса взаимодействия, что, в свою очередь, разгружает нервную систему пользователя. Использование голосового интерфейса в ИС, поддерживающей учебный процесс, было бы наиболее правильным решением при выстраивании диалога между информационной системой и пользователем–учеником младших классов. Причина этого кроется в слабом уровне восприятия ребенком текста, представленного в графическом виде. При этом полный переход от визуального к аудио-контенту не является необходимым в связи с большей усвояемостью именно визуальной информации.

Создание модели пользователя для реализации адаптивного интерфейса

Итак, согласно концепции адаптивного интерфейса, ключевым модулем в его адаптивной части является блок интеллектуальной обработки знаний о пользователях. В рамках концепции адаптивности интерфейса при разработке информационной системы пользователь такой ИС является плохоформализованным объектом. Пользователь системы – это источник и потребитель информации, использующий систему и создающий потоки сообщений различного вида и назначения. Сложность пользователя как объекта определяется его многогранностью, а также слабой связанностью его характеристик. [10]

Рис. 2. Модульная структура адаптивного интерфейса

Для выделения адаптационных схем интерфейса мультимедийной системы пользователь может быть представлен, с одной стороны, как набор параметров, требований и критериев, а с другой – как взаимосвязь этих параметров и ситуационного контекста. Для того, чтобы провести классификацию ролей пользователей, необходимо упорядочить и разработать схемы соотношения параметров пользователя и результирующего поведения в различных условиях.

На рис. 3 предложена структура модели пользователя информационной системы для общеобразовательной школы.

В основе модели пользователя школьной информационной системы лежат различные характеристики (основные и специфические) самого пользователя. Кроме того, для формирования модели пользователя информационной системы, можно выделить следующие характеристики контекста использования:

– используемое устройство (мобильный телефон, стационарный ПК и т.д.);

– мобильность пользователя или скорость движения пользователя в пространстве (пользователь в данный момент перемещается по территории школы или находится на одном месте);

Рис. 3. Модель пользователя информационной системы для общеобразовательной школы

– уровень освещенности в помещении;

– оперативная информация о ситуации в школе в целом;

– личная информация о пользователе (например, успеваемость для ученика, график работы сотрудника и т.д.).

Список характеристик, влияющих на конечные ожидания пользователя от интерфейса сформирован эмпирическим путем, поэтому допустимо его расширение или уточнение после проведения дополнительного анализа предметной области.

Некоторые параметры (возраст, должность и т.д.) могут быть заранее преднастроены для каждого пользователя системы. Для систематического сбора других (например, уровня ИКТ-грамотности или скорости чтения) можно подключить педагога-психолога или классных руководителей. Также можно настроить датчики для сбора информации в рамках самой системы (так, в автоматическом режиме можно обновлять информацию об используемом устройстве или скорости движения устройства). Наконец, некоторые специфические характеристики, такие как настроение в каждый конкретный момент времени, пользователи могут заполнять самостоятельно путем голосования в опросах и т.п.

Каждая характеристика в рамках модели имеет определенную шкалу для оценки, значение в пределах от 0 до 1, и вес этой характеристики в общем итоге (или критерий значимости характеристики). Критерии значимости характеристик должны быть заданы при разработке системы, а в дальнейшем при эксплуатации могут быть изменены администратором системы. Наконец, на использование системы пользователем могут накладываться ограничения существующих нормативных актов (локальных, региональных и федеральных), технические ограничения системы и т.д. – что тоже повлияет на конечную модель пользователя.

Выделенные параметры способны задавать дальнейшее направление для адаптации интерфейса системы. Так, некоторые характеристики оказывают влияние на визуальное оформление интерфейса и настройки голоса в разговорном интерфейсе, т.е. создают основу для эмоционального фона пользователя при работе с интерфейсом. Можно смело сказать, что такие характеристики являются второстепенными, хотя бы потому что адаптационные схемы и результирующие интерфейсы будут субъективно зависеть от дизайнера-проектировщика. Наиболее значимыми являются характеристики, отвечающие за распределение функциональных блоков на экране и количества смысловой информации в них.

Заключение

Информатизация затрагивает различные сферы человеческой деятельности, с внедрением информационных процессов и систем происходят большие изменения и в области образования. Особенно это отражается в переводе образовательной среды в режим дистанционного обучения, персонализации образования, а главное – адаптации образовательных продуктов под текущее состояние экономической среды и потребности обучающихся.

Адаптивный интерфейс, состоящий из базовой неизменной и адаптивной, основанной на обработке модели пользователя системы, частях соответствует внедрению мультиагентного подхода в образовательных процессах.

В контексте использования адаптивного интерфейса в образовании актуальным является разработка краудсорсинговых платформ для размещения знаний. Использование краудсорсинговых платформ само по себе может существенно повысить качество и широту распространения знаний [11, 12]. В то же время, свойства адаптивного интерфейса позволят гибко настраивать пользователя на работу с такими платформами, а платформы на взаимодействие с различными категориями пользователей. При создании такого рода платформ реализация адаптивного интерфейса на базе мультиагентной системы позволит говорить о создании интеллектуальных краудсорсинговых систем. Адаптивный интерфейс может настраиваться на текущий статус пользователя краудсорсинговой платформы, поддерживая его индивидуальную траекторию образования. Кроме того, адаптивный интерфейс необходим при реализации персональных стратегий обучения.

Библиографический список

1. Министерство просвещения Российской Федерации. Национальный проект «Образование». URL: https://edu.gov.ru/national-project (дата обращения: 22.05.2020).

2. Исмагилова И.М., Валеев С.С. Построение динамических адаптивных интерфейсов информационно-управляющих систем на основе методов искусственного интеллекта // Вестник УГАТУ. 2018. № 2 (80). С. 122–130. URL: http://journal.ugatu.ac.ru/index.php/Vestnik/article/view/309 (дата обращения: 22.05.2020).

3. Ходаков В.Е., Ходаков Д.В.: Адаптивный пользовательский интерфейс: проблемы построения // Автоматика. Автоматизация. Электротехнические комплексы и системы. 2003. № 1 (11). С. 45–57. URL: http://aaecs.org/hodakov.html (дата обращения: 22.05.2020).

4. Novikova G.M., Azofeifa E.J.: Domain Theory Verification Using Multi-agent Systems // In: Procedia Computer Science 2017. 2017. P. 120-125.

5. Фомина Т.А. Принципы применения многоагентных систем для организации работы в компании // Сборник: Инжиниринг предприятий и управление знаниями (ИП&УЗ-2019) Сборник научных трудов XXII Международной научной конференции. В 3-х томах. Под научной редакцией Ю.Ф. Тельнова. 2019. С. 259-265.

6. Петрин К.В., Теряев Е.Д., Филимонов А.Б., Филимонов Н.Б.: Мультиагентные технологии в эргатических системах управления // Известия ЮФУ. Технические науки. 2010. № 3(104). С. 7–13. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/multiagentnye-tehnologii-v-ergaticheskih-sistemah-upravleniya/viewer (дата обращения: 22.05.2020).

7. Эдмонд Г. Цифровая трансформация школьного образования. Международный опыт, тренды, глобальные рекомендации // Современная аналитика образования. 2019. № 2 (23). С. 12-102.

8. Сорокова М.Г., Ермаков С.С. Гендерные особенности развития интеллекта учеников VI-X классов // Психологическая наука и образование www.psyedu.ru. 2014. Т. 6. № 4. С. 56-70.

9. Sochenkova A., Podzharaya N., Trofimov P., Novikova G.: Design and implementation of information retrieval mechanism for the virtual museum creation // Сборник: 2018 7th Mediterranean Conference on Embedded Computing, MECO 2018 – Including ECYPS 2018, Proceedings 7. 2018. P. 1-4.

10. Смирнова А.: Разработка модели пользователя информационных сетей как плохоформализованного объекта // International Journal «Information Models and Analyses». 2013. Vol. 2. URL: http://www.foibg.com/ijima/vol02/ijima02-03-p10.pdf (дата обращения: 22.05.2020).

11. Новикова Г.М., Азофейфа Гомез Э. Development of a crowdsourcing multiagent system for knowledge extraction // Искусственный интеллект и принятие решений. 2020. № 1. С. 40-48.

12. Azofeifa E.J., Novikova G.M. VUZ: A Crowdsourced Framework for Scalable Interdiscipli-nary Curriculum Design. In: 2018 IV International Conference on Information Technologies in Engineering Education (Inforino). 2018. P. 1-6.

УДК 338.012:311.313:303.2

С. С. Хворостянников
Национальный Исследовательский Ядерный Университет «МИФИ» Обнинский Институт Атомной Энергетики, Обнинск, e-mail: sergey_hvorostyannikov@mail.ru

НОРМАТИВНО-ОЦЕНОЧНАЯ МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АТОМНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Ключевые слова: конкурентоспособность, атомная промышленность, нормативно-оценочная модель, интегральный показатель.

Мировой энергетический рынок ежегодно показывает прирост в потреблении различных энергетических ресурсов. Одним из них является электроэнергия, потребление которой постоянно растёт. Одним из способов решения данной проблемы является атомная энергетика. Повышение уровня конкурентоспособности атомной промышленности страны является одним из ключевых для национальной экономики России. Определение уровня конкурентоспособности отрасли является одним из ключевых вопросов в методологии конкурентоспособности. Определение уровня конкурентоспособности отрасли занимает особое место среди практических проблем экономики. В статье на основе нормативно-оценочной модели определяется уровень конкурентоспособности атомной промышленности России. В работе обоснован выбор показателей динамического норматива, дан их экономический смысл. На основе выбранной методологии построены матрицы соотношений показателей динамического норматива. В статье предлагается авторская нормативно-оценочная модель конкурентоспособности атомной промышленности России. Обеспечение конкурентоспособности атомной промышленности России зависит от целого ряда показателей изучение, которых важно как в единой системе, так и по отдельности. Представленная в работе нормативно-оценочная модель атомной промышленности России и использование интегрального показателя позволяют провести такой анализ. В ходе работы выявлены сильные и слабые, требующие особого внимания стороны конкурентоспособности атомной промышленности России.

S. S. Khvorostyannikov
Obninsk Institute for Nuclear Power Engineering, Obninsk,
e-mail: sergey_hvorostyannikov@mail.ru

REGULATORY AND EVALUTION MODEL OF RUSSIAN NUCLEAR INDUSTRY COMPETITIVENESS

Keywords: competitiveness, nuclear industry, regulatory model, integrated indicator.

The global energy market shows an annual increase in the consumption of various energy resources. One of them is electricity, which is constantly growing in consumption. One of the ways to solve this problem is nuclear power. Increasing the level of competitiveness of the country's nuclear industry is one of the key factors for the Russian national economy. Determining the level of industry competitiveness is one of the key issues in the competitiveness methodology. Determining the level of competitiveness of the industry occupies a special place among the practical problems of the economy. The article defines the level of competitiveness of the Russian nuclear industry based on the regulatory assessment model. The paper substantiates the choice of indicators of the dynamic standard, gives their economic meaning. On the basis of the chosen methodology, matrices of ratios of indicators of the dynamic standard are constructed. The article offers the author's normative-evaluation model of the competitiveness of the Russian nuclear industry. Ensuring the competitiveness of the Russian nuclear industry depends on a number of performance indicators, which are important both in a single system and separately. The regulatory and evaluation model of the Russian nuclear industry presented in this paper and the use of an integral indicator allow us to conduct such an analysis. In the course of the work, the strengths and weaknesses of the competitiveness of the Russian nuclear industry that require special attention were identified.

Введение

Развитие современной экономики во многом зависит от уровня энергообеспечения и энергетической безопасности. Помимо этого уровень энергообеспечения является ключевым для развития международных экономических отношений. Истощение традиционных органических энергоносителей и обостряющиеся экологические проблемы указывают на то, что существующий энергетический рынок требует измене-

ний. Изменения энергетического рынка также обусловлены и с экономической точки зрения.

Россия является одним из лидеров мирового рынка атомной энергетики. Для укрепления позиций национальной экономики, необходим рост роли России на мировом рынке атомной энергетики с одновременным возрастанием роли атомной энергетики в мировом энергетическом балансе. В настоящее время на мировом рынке атомной энергетики присутствует острая конкуренция. В этих условиях для укрепления конкурентных позиций на мировом рынке атомной энергетики России необходим комплекс мер направленный на улучшение производства и переработку ядерного топлива, ядерных технологий, подготовки специалистов.

Цель исследования

Разработать методику мониторинга и диагностики проблем конкурентоспособности атомной промышленности России, позволяющую обосновывать управленческие решения в сфере государственной политики России и корпоративного управления энергогенерирующих компаний.

Материал и методы исследования

В рамках изучения данной проблемы использовался алгоритм построения нормативно-оценочной модели и метод расчёта интегрального статистического измерителя.

Результаты исследования

Диагностика конкурентоспособности атомной промышленности России проведена в соответствии с алгоритмом нормативно-оценочной модели [1]. Для этого определим динамический норматив – набор показателей, упорядоченный по темпам роста, принципы упорядочивания (Kpi) позволят охарактеризовать конкурентоспособность атомной отрасли с точки зрения ее роста.

В динамический норматив конкурентоспособности атомной отрасли выбраны следующие показатели:

1. Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны – количество электроэнергии, вырабатываемое за год на АЭС.

2. Количество энергоблоков внутри страны – количество атомных реакторов в стране, вырабатывающих электроэнергию, построенных компаниями атомной промышленности данной страны.

3. Строительство новых энергоблоков внутри страны – количество реакторов в стране, строящихся компаниями атомной промышленности страны.

4. Строительство новых энергоблоков за пределами страны – количество реакторов за пределами страны, строящихся компаниями атомной промышленности страны.

5. Число высококонкурентных предприятий лидеров – число предприятий-лидеров в отрасли атомной энергетики.

6. Численность персонала отрасли – количество занятых в отрасли людей в течение года.

7. Установленная мощность – суммарная номинальная электрическая мощность однотипных электрических машин.

8. Объём добычи урана – количество урана добываемого компаниями атомной отрасли за год.

9. Объём обогащения урана – количество обогащенного урана для производства топлива для АЭС.

10. Объём производства ядерного топлива – количество топлива производимого для АЭС.

11. Объём переработки отработавшего ядерного топлива – количество отработавшего ядерного топлива, переработанное за год.

Для получения нормативно-оценочной модели необходимо построить матрицу предпочтений, для чего используется метод парных сравнений. Сравнения показателей определены авторскими kpi и целевыми установками их изменения, представленными в табл. 1.

Если в соответствии с целевой установкой показатель в строке матрицы должен расти быстрее показателя в столбце, что бы для kpi выполнялась его целевая установка, то в матрице на пересечении строки и столбца ставится 1, а симметрично ей –1. И наоборот. Если связи между динамическими нормативами не обнаружено, то ставится 0. По главной диагонали матрицы всегда ставятся 0. Таким образом, в матрице задаются 45 целевых установок для всех kpi.

Таблица 1

Kpi конкурентоспособности атомной промышленности страны

kpi	Целевая установка	Экономический смысл
Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны / Количество энергоблоков внутри страны	Рост	Чем больше энергоблоков в стране, тем больше выработка электроэнергии
Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны / Строительство новых энергоблоков внутри страны	Рост	Ввод новых мощностей увеличивает объем выработки электроэнергии на АЭС
Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны / Число высококонкурентных предприятий лидеров	Рост	Чем больше число высококонкурентных предприятий лидеров, тем современнее технологии выработки электроэнергии, в соответствие, с чем больше выработка электроэнергии
Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны / Численность персонала	Рост	Чем больше численность персонала отрасли, тем больше реакторов и АЭС может эксплуатироваться
Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны / Установленная мощность	Рост	Чем больше установленная мощность, тем больше выработка электроэнергии
Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны / Объём производства ядерного топлива	Рост	Чем больше объём выработки электроэнергии, тем больше потребление ядерного топлива на АЭС
Количество энергоблоков внутри страны / Строительство новых энергоблоков	Рост	Чем больше строиться новых энергоблоков, тем больше их становится в стране
Количество энергоблоков внутри страны / Число высококонкурентных предприятий лидеров	Рост	Чем больше число высококонкурентных предприятий лидеров, тем больше количество энергоблоков в стране
Количество энергоблоков внутри страны / Численность персонала	Рост	Чем больше количество энергоблоков в стране, тем больше нужно обслуживающего персонала
Строительство новых энергоблоков внутри страны / Число высококонкурентных предприятий лидеров	Рост	Чем больше число высококонкурентных предприятий лидеров, тем больше энергоблоков строится внутри страны
Строительство новых энергоблоков внутри страны / Численность персонала	Рост	Чем больше строится энергоблоков в стране, тем больше нужно обслуживающего персонала для них
Строительство новых энергоблоков за пределами страны / Число высококонкурентных предприятий лидеров	Рост	Чем больше число высококонкурентных предприятий лидеров, тем больше энергоблоков строится за пределами страны
Строительство новых энергоблоков за пределами страны / Численность персонала	Рост	Чем больше строится энергоблоков за рубежом, тем больше нужно обслуживающего персонала для них
Число высококонкурентных предприятий лидеров / Численность персонала	Рост	Чем больше число высококонкурентных предприятий лидеров, тем больше численность персонала
Установленная мощность / Количество энергоблоков внутри страны	Рост	Чем больше энергоблоков в стране, тем больше установленная мощность
Установленная мощность / Строительство новых энергоблоков внутри страны	Рост	Чем больше строится энергоблоков в стране, тем больше будет установленная мощность
Установленная мощность / Число высококонкурентных предприятий лидеров	Рост	Чем больше число высококонкурентных предприятий лидеров, тем больше установленная мощность
Установленная мощность / Численность персонала	Рост	Чем больше установленная мощность, тем больше численность персонала
Объём добычи природного урана / Количество энергоблоков внутри страны	Рост	Чем больше энергоблоков в стране, тем больше объём добычи природного урана
Объём добычи природного урана /Строительство новых энергоблоков внутри страны	Рост	Чем больше строится энергоблоков в стране, тем больше объём добычи природного урана
Объём добычи природного урана / Число высококонкурентных предприятий лидеров	Рост	Чем больше число высококонкурентных предприятий лидеров, тем больше объём добычи природного урана
Объём добычи природного урана / Численность персонала	Рост	Чем больше численность персонала, тем большим может быть объём добычи природного урана

Окончание табл. 1

kpi	Целевая установка	Экономический смысл
Объём добычи природного урана / Установленная мощность	Рост	Чем больше установленная мощность, тем больше объём добычи природного урана
Объём добычи природного урана / Объём производства обогащенного урана	Рост	Чем больше объём производства обогащенного урана, тем больше объём добычи природного урана
Объём добычи природного урана / Объём производства ядерного топлива	Рост	Чем больше объём производства ядерного топлива, тем больше объём добычи природного урана
Объём добычи природного урана / Объём переработки отработавшего ядерного топлива	Рост	Чем больше переработки ядерного топлива, тем больше объём добычи природного урана
Объём производства обогащенного урана / Количество энергоблоков внутри страны	Рост	Чем больше энергоблоков в стране, тем больше объём производства обогащенного урана
Объём производства обогащенного урана / Строительство новых энергоблоков внутри страны	Рост	Чем больше строится энергоблоков в стране, тем больше объём производства обогащенного урана
Объём производства обогащенного урана / Число высококонкурентных предприятий лидеров	Рост	Чем больше число высококонкурентных предприятий лидеров, тем больше объём производства обогащенного урана
Объём производства обогащенного урана / Численность персонала	Рост	Чем больше численность персонала, тем больше объём производства обогащенного урана
Объём производства обогащенного урана / Установленная мощность	Рост	Чем больше установленная мощность, тем больше объём производства обогащенного урана
Объём производства обогащенного урана / Объём производства ядерного топлива	Рост	Чем больше объём производства обогащенного урана, тем больше объём производства ядерного топлива
Объём производства обогащенного урана / Объём переработки отработавшего ядерного топлива	Рост	Чем больше объём производства обогащенного урана, тем больше переработки ядерного топлива
Объём производства ядерного топлива / Количество энергоблоков внутри страны	Рост	Чем больше энергоблоков в стране, тем больше объём производства ядерного топлива
Объём производства ядерного топлива / Строительство новых энергоблоков внутри страны	Рост	Чем больше строится энергоблоков в стране, тем больше объём производства ядерного топлива
Объём производства ядерного топлива / Строительство новых энергоблоков за пределами страны	Рост	Чем больше строится энергоблоков за пределами страны, тем больше объём производства ядерного топлива
Объём производства ядерного топлива / Число высококонкурентных предприятий лидеров	Рост	Чем больше число высококонкурентных предприятий лидеров, тем больше объём производства ядерного топлива
Объём производства ядерного топлива / Численность персонала	Рост	Чем больше численность персонала, тем больше объём производства ядерного топлива
Объём производства ядерного топлива / Установленная мощность	Рост	Чем больше установленная мощность, тем больше объём производства ядерного топлива
Объём производства ядерного топлива / Объём переработки отработавшего ядерного топлива	Рост	Чем больше объём переработки отработавшего ядерного топлива, тем больше объем производства ядерного топлива
Объём переработки отработавшего ядерного топлива / Количество энергоблоков внутри страны	Рост	Чем больше энергоблоков в стране, тем больше объём переработки отработавшего ядерного топлива
Объём переработки отработавшего ядерного топлива / Строительство новых энергоблоков внутри страны	Рост	Чем больше строится энергоблоков в стране, тем больше объём переработки отработавшего ядерного топлива
Объём переработки отработавшего ядерного топлива / Число высококонкурентных предприятий лидеров	Рост	Чем больше число высококонкурентных предприятий лидеров, тем больше объём переработки отработавшего ядерного топлива
Объём переработки отработавшего ядерного топлива / Численность персонала	Рост	Чем больше численность персонала, тем больше объём переработки отработавшего ядерного топлива
Объём переработки отработавшего ядерного топлива / Установленная мощность	Рост	Чем больше установленная мощность, тем больше объём переработки отработавшего ядерного топлива

Формально матрица предпочтений задаётся матрицей ($E = \{e_{ij}\}_{nxn}$), каждый элемент которой отражает нормативное соотношение между показателями строки и столбца матрицы предпочтений.

Матрица предпочтений Е задаётся следующим образом:

$$e_{ij} = \begin{cases} 1, \text{ если } TP(\Pi_i) > TP(\Pi_j) \\ -1, \text{ если } TP(\Pi_i) < TP(\Pi_j) \\ 0, \text{ если эталлонное соотношение между} \\ TP(\Pi_i) \text{ и } TP(\Pi_j) \text{ не выявлено} \end{cases},$$

где i, j – номера показателей динамическом нормативе; Π_i, Π_j – показатели динамического норматива, имеющие i-й, j-й номера; ТР – темп роста показателя динамического норматива; ТР (Π_i) > > ТР (Π_j) и ТР (Π_i) < ТР (Π_j) – эталонные соотношения между темпами роста показателей [1].

Построим для них матрицу предпочтений E, представленную в табл. 2.

Сформированная таким образом матрица предпочтений E после выявления дополнительных соотношений по принципу транзитивности, является нормативно-оценочной моделью, представленной в табл. 3. Для выбранных показателей динамического норматива модель и матрица совпадают, поскольку не существует связей между показателями, которые не учтены в матрице предпочтений.

Таблица 2

Матрица предпочтений E

Показатель динамического норматива	Номер показателя в динамическом нормативе										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0
2. Количество энергоблоков внутри страны	-1	0	1	0	1	1	-1	-1	-1	-1	-1
3. Строительство новых энергоблоков внутри страны	-1	-1	0	0	1	1	-1	-1	-1	-1	-1
4. Строительство энергоблоков за пределами страны	0	0	0	0	1	1	0	0	0	-1	0
5. Число высококонкурентных предприятий лидеров	-1	-1	-1	-1	0	1	-1	-1	-1	-1	-1
6. Численность персонала отрасли	-1	-1	-1	-1	-1	0	-1	-1	-1	-1	-1
7. Установленная мощность	-1	1	1	0	1	1	0	-1	-1	-1	-1
8. Объём добычи природного урана	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1
9. Объём производства обогащенного урана	0	1	1	0	1	1	1	-1	0	1	1
10. Объём производства ядерного топлива	-1	1	1	1	1	1	1	-1	-1	0	1
11. Объём переработки отработавшего ядерного топлива	0	1	1	0	1	1	1	-1	-1	-1	0

Таблица 3

Нормативно-оценочная модель атомной промышленности страны

Показатель динамического норматива	Номер показателя в динамическом нормативе										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны	0	1	1	0	1	1	1	0	0	1	0
2. Количество энергоблоков внутри страны	-1	0	1	0	1	1	-1	-1	-1	-1	-1
3. Строительство новых энергоблоков внутри страны	-1	-1	0	0	1	1	-1	-1	-1	-1	-1
4. Строительство энергоблоков за пределами страны	0	0	0	0	1	1	0	0	0	-1	0
5. Число высококонкурентных предприятий лидеров	-1	-1	-1	-1	0	1	-1	-1	-1	-1	-1
6. Численность персонала отрасли	-1	-1	-1	-1	-1	0	-1	-1	-1	-1	-1
7. Установленная мощность	-1	1	1	0	1	1	0	-1	-1	-1	-1
8. Объём добычи природного урана	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1
9. Объём производства обогащенного урана	0	1	1	0	1	1	1	-1	0	1	1
10. Объём производства ядерного топлива	-1	1	1	1	1	1	1	-1	-1	0	1
11. Объём переработки отработавшего ядерного топлива	0	1	1	0	1	1	1	-1	-1	-1	0

Для построения матрицы фактических соотношений, необходимо рассмотреть темпы роста показателей динамического норматива конкурентоспособности атомной промышленности России за 2018 и 2019 годы [2]. Данные по темпам роста представлены в табл. 4.

По данным темпа роста показателей атомной промышленности России построим матрицы фактических соотношений показателей динамического норматива за 2018 и 2019 годы. Матрица фактических соотношений темпов роста показателей F задаётся следующим образом:

$$f_{ij} = \begin{cases} 1, \text{ если } TP(\Pi_i) > TP(\Pi_j) \\ -1, \text{ если } TP(\Pi_i) < TP(\Pi_j), \\ 0, \text{ если } TP(\Pi_i) = TP(\Pi_j) \end{cases}$$

где i, j – номера показателей в динамическом нормативе; Π_i, Π_j – показатели динамического норматива, имеющие i-й, j-й номера; ТР (Π_i), ТР (Π_j) – фактические темпы роста i-го и j-го показателей [1].

Данные представлены в табл. 5 и табл. 6 соответственно.

Определим количественный уровень интегрального измерителя (У) конкурентоспособности атомной промышленности России по формуле (1).

$$\text{У} = \frac{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} b_{ij}}{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} \left|e_{ij}\right|}, \qquad (1)$$

где

$$b_{ij} = \begin{cases} 1, \text{если } e_{ij} = 1 \text{ одновременно с } f_{ij} \geq 0; \text{ или} \\ \text{если } e_{ij} = -1 \text{ одновременно с } f_{ij} \leq 0; \\ 0, \text{ в остальных случаях;} \end{cases}$$

n – число показателей в динамическом нормативе; i, j – номера показателей в динамическом нормативе; b_{ij} – элемент матрицы совпадений фактического и эталонного соотношений темпов роста ($B = \{b_{ij}\}_{nxn}$); e_{ij} – элемент матрицы нормативно-оценочной модели; f_{ij} – элемент матрицы $F = \{f_{ij}\}_{nxn}$ [1].

Для этого построим матрицы совпадений для атомной промышленности России за 2018 и 2019 годы, представленные в табл. 7 и табл. 8.

Таблица 4

Темпы роста показателей атомной промышленности России за 2018 и 2019 годы

Показатель динамического норматива	2018	2019
1. Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны	1,01	1,02
2. Количество энергоблоков внутри страны	1,06	1,03
3. Строительство новых энергоблоков внутри страны	0,67	0,75
4. Строительство энергоблоков за пределами страны	1,25	1
5. Число высококонкурентных предприятий лидеров	1	1
6. Численность персонала отрасли	1,03	1
7. Установленная мощность	1,09	1
8. Объём добычи природного урана	1,51	1,70
9. Объём производства обогащенного урана	1,01	1,09
10. Объём производства ядерного топлива	1,04	1
11. Объём переработки отработавшего ядерного топлива	1	1

Таблица 5

Матрица фактических соотношений F для атомной промышленности России за 2018 года

Показатель динамического норматива	Номер показателя в динамическом нормативе										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны	0	-1	1	0	1	-1	-1	0	0	-1	0
2. Количество энергоблоков внутри страны	1	0	1	0	1	1	-1	-1	1	1	1

Окончание табл. 5

Показатель динамического норматива	Номер показателя в динамическом нормативе										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
3. Строительство новых энергоблоков внутри страны	-1	-1	0	0	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
4. Строительство энергоблоков за пределами страны	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0
5. Число высококонкурентных предприятий лидеров	-1	-1	1	-1	0	-1	-1	-1	-1	-1	0
6. Численность персонала отрасли	1	-1	1	-1	1	0	-1	-1	1	-1	1
7. Установленная мощность	1	1	1	0	1	1	0	-1	1	1	1
8. Объём добычи природного урана	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1
9. Объём производства обогащенного урана	0	-1	1	0	1	-1	-1	-1	0	-1	1
10. Объём производства ядерного топлива	1	-1	1	-1	1	1	-1	-1	1	0	1
11. Объём переработки отработавшего ядерного топлива	0	-1	1	0	0	-1	-1	-1	-1	-1	0

Таблица 6

Матрица фактических соотношений *F* для атомной промышленности России за 2019 года

Показатель динамического норматива	Номер показателя в динамическом нормативе										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны	0	-1	1	0	1	1	1	0	0	1	0
2. Количество энергоблоков внутри страны	1	0	1	0	1	1	1	-1	-1	1	1
3. Строительство новых энергоблоков внутри страны	-1	-1	0	0	-1	-1	-1	-1	-1	-1	-1
4. Строительство энергоблоков за пределами страны	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Число высококонкурентных предприятий лидеров	-1	-1	1	0	0	0	0	-1	-1	0	0
6. Численность персонала отрасли	-1	-1	1	0	0	0	0	-1	-1	0	0
7. Установленная мощность	-1	-1	1	0	0	0	0	-1	-1	0	0
8. Объём добычи природного урана	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1
9. Объём производства обогащенного урана	0	1	1	0	1	1	1	-1	0	1	1
10. Объём производства ядерного топлива	-1	-1	1	0	0	0	0	-1	-1	0	0
11. Объём переработки отработавшего ядерного топлива	0	-1	1	0	0	0	0	-1	-1	0	0

Таблица 7

Матрица совпадений для атомной промышленности России за 2018 год (b^{σ})

Показатель динамического норматива	Номер показателя в динамическом нормативе										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0
2. Количество энергоблоков внутри страны	0	0	1	0	1	1	1	1	0	0	0
3. Строительство новых энергоблоков внутри страны	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
4. Строительство энергоблоков за пределами страны	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0
5. Число высококонкурентных предприятий лидеров	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1
6. Численность персонала отрасли	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0
7. Установленная мощность	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0
8. Объём добычи природного урана	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1
9. Объём производства обогащенного урана	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1
10. Объём производства ядерного топлива	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	1
11. Объём переработки отработавшего ядерного топлива	0	0	1	0	1	0	0	1	1	1	0

Таблица 8

Матрица совпадений для атомной промышленности России за 2019 год (b^o)

Показатель динамического норматива	Номер показателя в динамическом нормативе										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны	0	0	1	0	1	1	1	0	0	1	0
2. Количество энергоблоков внутри страны	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	0
3. Строительство новых энергоблоков внутри страны	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
4. Строительство энергоблоков за пределами страны	0	0	0	0	1	1	0	0	0	-1	0
5. Число высококонкурентных предприятий лидеров	1	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1
6. Численность персонала отрасли	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1
7. Установленная мощность	1	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1
8. Объём добычи природного урана	0	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1
9. Объём производства обогащенного урана	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1
10. Объём производства ядерного топлива	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	1
11. Объём переработки отработавшего ядерного топлива	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1	0

Рассчитаем количественный уровень интегрального измерителя конкурентоспособности атомной промышленности России (У) за 2018 и 2019 годы.

$$У_{2018} = \frac{57}{90} = 0,63,$$

$$У_{2019} = \frac{80}{90} = 0,89.$$

Исходя из интегральных показателей, можно сказать, что результативность реализации стратегии атомной промышленности России за 2019 год улучшилась на ΔУ = 0,26.

Сформированная таким образом модель может рассматриваться, как факторная система. Влияние каждого показателя динамического норматива на прирост У, являющийся результативным показателем, определяется по формуле (2).

$$\Delta У(\Pi_i) = \frac{\sum_{j=1}^{n} b_{ij}^{о} - \sum_{j=1}^{n} b_{ij}^{б}}{\sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n}\left|e_{ij}\right|}, \qquad (2)$$

где $\Delta У(\Pi_i)$ – прирост оценки У, вызванный динамикой соотношения темпов роста i-го показателя с другими; n – число показателей в динамическом нормативе; i, j – номера показателей в динамическом нормативе; $b^{о}_{ij}$, $b^{б}_{ij}$ – элементы матрицы совпадений фактического и эталонного соотношений темпов роста показателей в отчётном и базисном периодах, соответственно; e_{ij} – элемент матрицы эталонных соотношений между темпами роста показателей [1].

Рассмотрим за счет, каких показателей произошёл прирост оценки, данные представлены в табл. 9.

Таким образом, положительное влияние связано практически со всеми показателями. Показатели: количество энергоблоков внутри страны, строительство энергоблоков внутри страны и объем добычи природного урана дают нулевой прирост. На рисунке представлены результаты факторного анализа конкурентоспособности атомной промышленности России на основе авторской нормативно-оценочной модели.

Для определения изменения в процентах по отношению к базисному уровню оценки конкурентоспособности под воздействием динамики i-го показателя используем коэффициент (3), а для определения доли прироста или снижения оценки У, обусловленного динамикой i-го показателя, используем коэффициент (4) [1].

$$\alpha_i = \frac{\Delta У(\Pi_i)}{У^{б}} \cdot 100\%, \qquad (3)$$

$$\beta_i = \frac{\Delta У(\Pi_i)}{\Delta У} \cdot 100\%. \qquad (4)$$

Значение коэффициента α_i и β_i для всех показателей атомной промышленности России представлено в табл. 10.

Факторный анализ конкурентоспособности атомной промышленности России 2019 г. к 2018 г.

Таблица 9

Разложение прироста оценки по показателям динамического норматива для атомной промышленности России

Показатель динамического норматива	$\Delta У(П_i)$
1. Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны	0,033
2. Количество энергоблоков внутри страны	0
3. Строительство новых энергоблоков внутри страны	0
4. Строительство энергоблоков за пределами страны	0,011
5. Число высококонкурентных предприятий лидеров	0,011
6. Численность персонала отрасли	0,044
7. Установленная мощность	0,033
8. Объём добычи природного урана	0
9. Объём производства обогащенного урана	0,044
10. Объём производства ядерного топлива	0,044
11. Объём переработки отработавшего ядерного топлива	0,022

Таблица 10

Влияние показателей на оценку конкурентоспособности атомной промышленности России

Показатель динамического норматива	α_i	β_i
1. Объём выработки электроэнергии на АЭС внутри страны	5,24%	12,69%
2. Количество энергоблоков внутри страны	0%	0%
3. Строительство новых энергоблоков внутри страны	0%	0%
4. Строительство энергоблоков за пределами страны	1,75%	4,23%
5. Число высококонкурентных предприятий лидеров	1,75%	4,23%
6. Численность персонала отрасли	6,98%	16,92%
7. Установленная мощность	5,24%	12,69%
8. Объём добычи природного урана	0%	0%
9. Объём производства обогащенного урана	6,98%	16,92%
10. Объём производства ядерного топлива	6,98%	16,92%
11. Объём переработки отработавшего ядерного топлива	3,49%	8,46%

На конкурентоспособность атомной промышленности России основное влияние оказывают показателями: объём производства обогащенного урана и объём производства ядерного топлива. С ростом показателя строительство энергоблоков за рубежом уровень конкурентоспособности атомной промышленности России значительно вырастет [3]. Для этого есть все предпосылки, поскольку заключено достаточно много договоров на строительство АЭС госкорпорацией «Росатом» за рубежом, однако строительство ещё не начато, поэтому данные энергоблоки не вошли в рассмотрение.

Заключение

Результаты проведённого анализа позволяют утверждать, что предлагаемые методологические разработки могут применяться для большого ряда задач, связанных с изучением конкурентоспособности, как предприятия, так и отрасли в целом [4].

По результатам анализа выявлено, что строительство новых АЭС за границей и улучшение технологий по созданию и переработке ядерного топлива, в значительной степени укрепит конкурентоспособность атомной промышленности России.

Библиографический список

1. Burtseva T.A., Chausow N.Y. Measurement of scorecard balance. Mathematics Education. 2016. vol. 11. no. 9. P. 3361-3370.

2. Статистический ежегодник мировой энергетики [Электронный ресурс]. URL: https://yearbook.enerdata.ru/ (дата обращения: 12.05.2020).

3. Хворостянников С.С. Конкурентоспособность атомной отрасли // Реформы в России и проблемы управления: материалы 34-й Всероссийской научной конференции молодых ученых (Москва, 17-18 апреля 2019 г.). М.: Издательство Государственный университет управления, 2019. С. 165-167.

4. Бурцева Т.А. Нормативная модель Статистической оценки эффективности управления развитием муниципального района // Теория и практика общественного развития. 2012. № 8. С. 324-329.

УДК 338.48:339.137.2

О. П. Ходаковская
ФГБУН «Федеральный исследовательский центр «Субтропический научный центр Российской академии наук», Сочи, e-mail: olga.hodakovskaja@mail.ru

В. А. Молчанова
ФГБУН «Федеральный исследовательский центр «Субтропический научный центр Российской академии наук», Сочи, e-mail: veramolchan@mail.ru

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕКТОРА ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ключевые слова: туризм, малые предприятия, конкурентоспособность, цифровая экономика.

В статье рассмотрены особенности конкуренции на рынке туризма, которые формируют внешние условия конкурентоспособности малых предприятий, как со стороны спроса, так и со стороны предложения. К ним относятся системность и взаимосвязь конкурентоспособности субъектов и объектов на макро-, мезо- и микроэкономическом уровнях, роль государства как активного экономического агента на мировом и внутреннем рынках туризма, международный характер отраслевой конкуренции, специфика оценки потребителями цены и качества туристских услуг. Внутренней проблемой конкурентоспособности российских малых предприятий в условиях перехода к цифровой экономике является ограниченность знаний, финансовых ресурсов и мотивации к инновационным изменениям, с одной стороны, и необходимость адаптации к новому, «умному туризму», с другой стороны. Для снижения затрат на освоение цифровых компетенций предприятиям необходима государственная поддержка. Предложено определять конкурентоспособность малых предприятий, интегрировавших цифровые технологии в свои бизнес-процессы, по динамике улучшения количественных и качественных результатов деятельности в среднесрочном периоде (рост прибыли, доли рынка, объема продаж после входа на электронные рынки и вступления в сетевые взаимодействия; рост удовлетворенности и лояльности потребителей, выраженный в формировании постоянного круга клиентов, улучшение корпоративного имиджа и узнаваемости бренда).

O. P. Khodakovskaya
Federal Research Center «The Subtropical Scientific Center of the Russian Academy of Sciences», Sochi, e-mail: olga.hodakovskaja@mail.ru

V. A. Molchanova
Federal Research Center «The Subtropical Scientific Center of the Russian Academy of Sciences», Sochi, e-mail: veramolchan@mail.ru

THE COMPETITIVENESS OF TOURISM SECTOR' SMALL ENTERPRISES IN THE TRANSITION TO THE DIGITAL ECONOMY

Keywords: tourism, small enterprises, competitiveness, digital economy.

The article considers the peculiarities of competition in the tourism market, which form the external conditions of competitiveness of small enterprises, both from the demand and the supply side. These include the system character and interrelationship of the competitiveness at the macro, meso- and microeconomic levels, the role of the state as an active economic agent in tourism, the international nature of sectoral competition, the specifics of the assessment by consumers of the price and quality of tourism services. The internal problem of competitiveness of Russian small enterprises in the context of the transition to the digital economy is the limited knowledge, poor financial resources and weak motivation for innovative changes, though there is a need to adapt to the new, «smart tourism». In order to reduce the costs of mastering digital competences, enterprises need state support. It is proposed to estimate the competitiveness of small enterprises having integrated digital technologies into their business processes with the dynamics of quantitative and qualitative results improving in the medium term (with such indicators, as the profit, market share, sales volume growth after entering electronic markets network interactions; the increase in consumer satisfaction and loyalty, expressed in the formation of a constant circle of clients, improvement of corporate image and brand recognition).

Введение

В достижении национальной цели «обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере» [1] участвует и сектор туризма. «Стратегия развития туризма

в Российской Федерации до 2035 года» планирует, что традиционные участники рынка постепенно перейдут в онлайн-сферу, и цифровизация туризма будет способствовать повышению прибыльности отрасли [2, с. 48]. Предполагается, что внедрение цифровых технологий в экономическую деятельность обеспечит рост конкурентоспособности отраслей, организаций и предприятий Российской Федерации (РФ) на глобальном рынке. Рост международной конкурентоспособности особенно важен для субъектов РФ, выбравших туризм одной из эффективных региональных специализаций. А поскольку в секторе туризма активно развивается малый бизнес, становятся актуальными проблемы конкурентоспособности малых предприятий в цифровой экономике.

Целью исследования является определение конкурентоспособности малых предприятий сектора туризма при переходе к цифровой экономике, учитывая специфику конкуренции на туристском рынке.

Материал и методы исследования

Исследование опирается на современную теорию конкуренции, получившую применение в экономике туризма. Конкуренция и конкурентоспособность на туристских рынках мегауровня (глобального), макроуровня (отдельной страны), мезоуровня (регионального, городов-туристских центров) и микроуровня (предприятий индустрии туризма, туристского продукта) изучались многими учеными. Научные публикации в монографиях, российских и зарубежных экономических журналах, материалы диссертационных работ составили информационную базу данной разработки. Основными методами теоретического исследования являются аналитические методы, сравнение и систематизация научных результатов. Прикладные исследования выполнялись на материале туристских предприятий Краснодарского края и города-курорта Сочи. Деятельность малых предприятий сектора туризма изучалась методами кейс-стади, опросов, прямого наблюдения.

Отнесение предприятий к сектору туризма основано на статистической собирательной группировке «Туризм», в которую включены туроператоры и турагентства, гостиницы и иные средства размещения, предприятия питания, розничной торговли сувенирами и туристскими товарами, транспортные предприятия пассажирских перевозок, предприятия других видов деятельности (экскурсионное обслуживание, культура, спорт, отдых и развлечения) [3]. Некоторые из этих предприятий обслуживают преимущественно туристов, а другие – и туристов, и местных жителей.

К субъектам малого предпринимательства, в соответствии с критериями законодательства Российской Федерации (РФ) на 2020 г., относятся юридические лица или индивидуальные предприниматели, у которых численность работающих не превышает 100 человек, а доход – не больше 800 млн. руб. в год. Доля юридических лиц в уставном капитале малого предприятия – не выше 49 %, включая иные законодательные условия [4].

Результаты исследования и их обсуждение

Особенности туристского рынка напрямую влияют на внешние условия конкурентоспособности (КСП) малых предприятий, как со стороны предложения, так и со стороны спроса. Основные производители туристских услуг, – предприятия индустрии туризма, – территориально разобщены с потенциальными потребителями. Самым первым решением о покупке является решение туриста о выборе конкретной страны, местности для путешествия. Только после этого решения, а также после прибытия туристов в конкретную дестинацию разворачивается борьба местных предприятий (прежде всего, средств размещения, транспортных компаний) за привлечение клиентов. При этом значительная доля сравнительных и конкурентных преимуществ, влияющих на потребительский выбор, относится не к предприятиям, а к дестинациям, – стране, региону, городу, природным и культурным аттракторам.

На мировом рынке конкурируют страны как туристские дестинации. От способности стран привлечь туристов зависит КСП экономических агентов на мезо- и микроуровне. И наоборот, впе-

чатления, полученные туристами от потребления услуг на микроуровне предприятий, суммируются в имидже страны и в дальнейшем распространяются через социальные сети как впечатление о стране в целом. То есть существует взаимозависимость и связь конкурентоспособности экономических агентов макроуровня (страна), мезоуровня (регион, город как туристская дестинация, туристский кластер, комплексный турпродукт территории), микроуровня (предприятия сектора туризма, отдельные туристские услуги и товары). «Синергетический эффект конкурентоспособности туристской системы начинает появляться тогда, когда конкурентоспособность обеспечивается на всех уровнях» [5, с. 7].

Значительная часть конкурентоспособности предприятий туризма зависит от государства. Государство является активным экономическим агентом на рынке туризма. На мировом рынке оно, через правительственные агентства по управлению сферой туризма, участвует в конкурентной борьбе с другими государствами за привлечение туристов: продвигает национальный бренд, проводит визовую и таможенную политику, формирует имидж страны как туристской дестинации, разрабатывает и реализует стратегии развития туризма. Государственные органы обеспечивают личную безопасность туристов. Государство может влиять на цены (дотирует цены авиабилетов), на качество обслуживания (путем лицензирования, стандартизации, классификации гостиниц и др.), на легкость доступа в страну (через ввод или отмену визового режима).

Государство является собственником многих туристских ресурсов, таких как пляжи, озера, особо охраняемые заповедные территории, а также объектов показа (музеи, памятники), поэтому выступает на рынке туризма не только как регулятор, но и как поставщик ресурсов, арендодатель, сторона государственно-частного партнерства по проектам подготовки мегасобытий (мировые и региональные культурные, спортивные, деловые форумы) и крупным инфраструктурным проектам.

От государства зависит развитие инфраструктуры туризма, прежде всего, строительство аэропортов, дорожной сети, скоростных железных дорог, и это напрямую влияет на те факторы конкурентоспособности, которые связаны с доступностью дестинации. В туризме не товар доставляется к потребителю, а, наоборот, потребители перемещаются в места производства турпродукта. «Эта специфика проистекает из территориальной неподвижности большинства видов туристских ресурсов. Пейзаж, климат, лечебные источники, объекты материальной и духовной культуры, имеющие туристскую ценность, не могут быть перемещены» [6, с. 6]. Если не организована транспортная доступность, или если поездка неконкурентоспособна по цене, затратам времени и удобству, не будет спроса на данную дестинацию, и в отсутствии потребителей ни один туристский объект или субъект не сможет проявить своих конкурентных преимуществ.

Малые предприятия сектора туризма испытывают давление не только отечественных, но и зарубежных конкурентов. В современную эпоху глобализации в сфере туризма действует немало транснациональных корпораций, международных гостиничных сетей, сетей быстрого питания, которые открывают свои отделения в регионах, столицах и крупных городах многих государств.

Характерной особенностью КСП малых предприятий, составляющих количественное большинство туриндустрии, является ее низкий уровень по сравнению с крупным бизнесом, транснациональными и сетевыми компаниями. Малые и микропредприятия далеки от разработки конкурентных стратегий и инноваций, анализа рынка, совершенствования своих бизнес-процессов, повышения квалификации менеджеров и персонала [7, с. 17]. Они не обладают ключевыми компетенциями и финансовыми возможностями, которые дали бы им наращивать свои конкурентные преимущества, или удержаться на рынке в периоды неблагоприятной конъюнктуры, кризисов, резкого снижения турпотоков, поэтому, как правило, быстро разоряются.

Тем не менее, в условиях цифровой экономики малые предприятия получают возможности более эффективного ведения бизнеса. Новые информационно-коммуникационные технологии

и деятельность в сети Интернет позволяют получить:

– более легкий доступ к информации и более полную информацию о туристских продуктах и услугах;

– интерактивные взаимосвязи с потребителями и бизнес-партнерами;

– индивидуализированные турпродукты и услуги;

– сокращение операционных и трансакционных издержек;

– экономию времени на продвижение турпродуктов;

– рост продаж через электронную торговлю;

– улучшение имиджа и более широкую узнаваемость предприятия (бренда);

– нахождение новых бизнес-партнеров;

– выход на новые рынки.

Российское законодательство определяет конкуренцию как «соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке» [8]. Но в современной экономике знаний конкурирующие субъекты осознанно объединяются в договорные союзы различного типа, чтобы совместно осуществлять регулирование рынка, включая стратегическое ценообразование. Конкуренция переходит в «со-конкуренцию», – сотрудничество для создания большей стоимости продукта, снижения рисков и издержек производителей/продавцов, договорного распределения рыночных квот и прибавочной стоимости.

«Более разумный способ конкуренции» [9, с. 56], состоящий в сотрудничестве между конкурентами, а также в создании прочных взаимоотношений с поставщиками и потребителями, предложен в концепции со-конкуренции (coopetition) А. Бранденбургера и Б. Нейлбаффа. Они добавляют к конкурентным силам еще одну – те продукты, которые являются дополнителями к данной продукции, и чьи продажи растут при росте продаж основной продукции. В туризме все виды туристских услуг (размещение, питание, транспортные услуги, экскурсионные услуги и др.) дополняют друг друга, и их производители объективно являются партнерами в создании комплексного туристского продукта дестинации.

Сотрудничество с партнерами в цепочке создания ценности туристского продукта или с органами власти, через государственно-частное партнерство, повышает конкурентоспособность малых предприятий. Усиление КСП происходит при включении в любые системные связи: кооперации, горизонтальной, вертикальной и диагональной координации, сетевого взаимодействия при вступлении в кластерные организации, в инновационные системы, в предпринимательские союзы, стратегические альянсы и франшизы, туристские технологические платформы. Помимо того, что развитие партнерских связей снижает риски и увеличивает защищенность малых предприятий от недобросовестной конкуренции, они получают благоприятные предпринимательские возможности получения инвестиций, знаний, финансовой и имущественной поддержки, участия в крупных проектах в составе группы, в государственных и муниципальных заказах, диверсификации деятельности, выхода на новые рынки. Как отмечает Т.Н. Тарасова, «конкурентоспособность микропредприятия туризма – это комплекс характеристик, позволяющих микропредприятию удовлетворять потребности целевого сегмента в качественных туристических услугах и обеспечивающих его экономическую устойчивость в условиях отраслевого и системного кризиса» [10, с. 23].

Для системной конкурентоспособности туризма особенно важно участие малых предприятий в создании туристского продукта дестинации. А.В. Волков, Т.А. Волкова-Гончарова, П.П. Чуваткин, разработавшие двухкомпонентную модель КСП предприятия туристско-рекреационной специализации, считают, что «предприятие туристско-рекреационной специализации может считаться конкурентоспособным, если для него одновременно соблюдаются два обязательных условия. Во-первых, внешней (или общей) конкурентоспособности – участия в производстве одного или нескольких конкурентоспособных комплексных туристских продуктов (в сравнении с аналогичными продуктами других терри-

торий). И, во-вторых, внутренней (или частной) конкурентоспособности – конкурентоспособности внутри системы, осуществляющей производство данного продукта (продуктов), определяемой показателями цены, качества, объемов и эффективности производства и реализации, общественной и бюджетной эффективности функционирования данного предприятия» [11, с. 91].

Обеспечение КСП малого предприятия, которое осуществляется через участие в производстве конкурентоспособного туристского продукта дестинации, как уже отмечалось, происходит на основе эффективного сотрудничества с другими участниками цепочки создания стоимости. При этом предприятие может быть включено не в одну, а в несколько таких цепочек. Некоторые услуги предлагаются только туристам (например, экскурсии, круизы, авиаперелеты), а другие (питание, развлечения) – всем возможным покупателям, в том числе туристам. Покупатель может приобрести тур, в который входит готовый пакет услуг, а может самостоятельно приобретать услуги у различных продавцов, компонуя свой индивидуальный турпродукт. Качество турпродукта оценивается туристами после потребления, на основе впечатлений, опыта, полученного во время путешествия, сравнений с ценой и качеством других известных им товаров и услуг.

Анализируя, какие конкурентные преимущества лежат в основе КСП при переходе экономики к шестому технологическому укладу, Р.А. Фатхутдинов называет знания и управление знаниями началом всей цепочки формирования конкурентоспособности [12, с. 105]. Для обеспечения конкурентоспособности со стороны предложения, необходимы анализ, бенчмаркинг, стратегическое планирование характеристик отдельных услуг и турпродукта в целом, то есть специализированная управленческая деятельность в масштабах дестинации. Взять на себя такую функцию может только организация, располагающая финансовыми средствами, квалифицированными кадрами, информацией и властью, чтобы реализовать стратегические разработки, регулировать ценовую политику и качество сервиса по всей цепочке создания ценности турпродукта. Современными организационными формами, обеспечивающими повышение КСП в туризме, стали кластеры, туристские технологические платформы, умные дестинации, в которых создается система взаимодействия органов власти, бизнеса, науки и общественности.

В цифровой экономике совместная деятельность бизнес-партнеров переходит в онлайн-форму, в виртуальное сетевое пространство, приобретая трансрегиональный и транснациональный характер, открывая через туристские сайты и порталы легкий доступ к мировому сообществу. Малые предприятия тем самым получают малозатратные каналы привлечения клиентов, – внутренних и зарубежных туристов, изучающих социальные медиа в поисках информации, уже на стадии планирования ими поездки в данную дестинацию. «Преимущества в конкурентной борьбе получат те туристские организации, которые смогут наилучшим способом внедрить процесс кастомизации в оказание туристских услуг потребителям, превращая их из числа потенциальных клиентов не просто в реальных, но и в лояльных и, значит, постоянных, обеспечивая себе выживание в долгосрочной перспективе на основе стабильно высоких показателей прибыли и рентабельности» [13, с. 62], делают заключение Т.В. Черевичко и Т.В. Темякова.

Коммерция в сети Интернет сформировала, помимо традиционных, электронные двусторонние рынки, на которых осуществляют экономическую деятельность одновременно две стороны контрактных отношений. С помощью цифровых платформ и мобильных приложений, которыми владеет компания-агрегатор, она привлекает десятки тысяч и более участников, предлагающих товары и услуги, с одной стороны, и желающих их приобрести, с другой стороны. Конкурентные цены на одной стороне рынка при этом зависят от количества потребителей на другой стороне рынка.

Исследования конкуренции на рынке туризма, на примере деятельности агрегатора частных такси Uber и агрегатора сдачи жилья внаем Airbnb [14, 15], позволили выявить некоторые особенно-

сти новой рыночной структуры. По критериям большого количества продавцов и покупателей, однородности предлагаемых услуг, легкости входа на рынок и выхода с него, информационной доступности, а также малого размера фирм и индивидуальных предпринимателей со стороны предложения, – туристский рынок двусторонних платформ близок к совершенной конкуренции. К тому же ни продавцы, ни покупатели не имеют возможности влиять на других участников рынка и на рыночные цены.

Но рыночные посредники, – компании, которые по существующей классификации ОКВЭД принадлежат к виду деятельности «информационные технологии», – не просто снимают проценты с каждой сделки по услугам такси или временной сдачи жилья туристам, но полностью диктуют ценовую стратегию, политику и тарифы для участников своего платформенного рынка. Если учесть, что конкурируют они с традиционными предприятиями размещения и транспортных услуг, и при этом их стратегией при входе на рынок является ценовой демпинг, то у рынка появляются признаки монополии (учитывая использование уникальной цифровой платформы и мобильного приложения).

Конкурентоспособность, являясь характеристикой способности предприятия соперничать с другими предприятиями на том же рынке в своем виде экономической деятельности, может быть определена на основе динамики финансовых и качественных показателей, в среднесрочном и долгосрочном (5-10 лет) периоде. В средне- и долгосрочном периодах меняются технологии. Малые предприятия стремятся привлечь потребителей в условиях борьбы с малыми, средними предприятиями, корпорациями, сетевым бизнесом. Если предприятие выжило, удержалось на рынке и демонстрирует устойчивость или улучшение показателей работы, значит, оно конкурентоспособно и при смене технологий, и в соперничестве с более крупными компаниями.

Показателями КСП могут служить:

А) Финансовые показатели деятельности предприятия – рост прибыли, рост доли рынка, рост объема продаж, сокращение расходов в среднесрочном (2-3 года) периоде;

Б) Нефинансовые (качественные) показатели деятельности предприятия – рост удовлетворенности клиентов, рост лояльности клиентов, рост удовлетворенности сотрудников работой на предприятии, снижение текучести кадров, улучшение корпоративного имиджа в среднесрочном (2-3 года) периоде.

Если рассматривать факторы КСП малых предприятий туризма в условиях цифровой экономики, то часть из них зависит от деятельности самого предприятия (прежде всего, собственника – предпринимателя, а также менеджеров и работников), а часть факторов КСП формируется органами государственного управления и местного самоуправления, которые воздействуют на цифровую трансформацию экономики региона и страны. Например, проекты «умного города» создают условия для развития «умной дестинации», внедрения туристских технологических платформ и объединения вокруг этих платформ всех стейкхолдеров, в процессе сотрудничества за привлечение туристских потоков в дестинацию.

Конкурентоспособность малых предприятий сектора туризма в условиях цифровой экономики — это выживание на конкурентном рынке и улучшение результатов деятельности в средне- и долгосрочном периоде, при интеграции цифровых технологий в бизнес-процессы предприятия.

Повышение конкурентоспособности малых предприятий сектора туризма происходит за счет использования возможностей цифровых технологий для совершенствования стратегии и бизнес-процессов на основе получения доступа к новым группам клиентов (рынкам), к новым ресурсам, в том числе информационным, кадровым, финансовым, консультационным, образовательным; к новым партнерским отношениям (участие в кластерах, франшизах, стратегических альянсах, инновационных системах, проектах государственно-частного партнерства, технологических платформах).

Конкурентные преимущества предприятия получают, если сумеют эффективно использовать те возможности, которые предоставляют цифровые тех-

нологии. А для интеграции таких технологий, как облачные вычисления, блокчейн, анализ больших данных, интернет вещей, виртуальная реальность, в управленческие бизнес-процессы и основные бизнес-процессы (производство и маркетинг туристских услуг) предпринимателям малого бизнеса необходимо обучение этим знаниям и навыкам. «В условиях значительных текущих изменений, вызванных сегодняшним цифровым ландшафтом, наиболее успешным игрокам в этой отрасли потребуются новые компетенции, включая все – от понимания тонкостей онлайн-туризма до изучения того, как можно наилучшим образом использовать силу социальных сетей, мобильных приложений» [16, с. 164], – пишет в своей статье А.Э. Пастухова.

Цифровая трансформация деятельности малых предприятий в целях роста конкурентоспособности должна поддерживаться и направляться государством, региональными и муниципальными органами власти. В рамках финансирования мероприятий по национальному и региональным проектам «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» возможно разработать необходимый пакет знаний и организовать онлайн-курсы для обучения представителей малых предприятий через центры «Мой бизнес», тем самым снижая затраты небольших компаний на изучение новых методов работы.

Заключение

О том, является ли малое предприятие конкурентоспособным, в условиях перехода к цифровой экономике, можно судить по его устойчивости на рынке в среднесрочном периоде, а также по улучшению количественных и качественных показателей его деятельности, при интеграции цифровых технологий в бизнес-процессы предприятия. Оценка динамики количественных показателей осуществляется по отчетным статистическим показателям, прежде всего: рост прибыли, рост доли рынка, рост объема продаж, в том числе за счет электронной торговли, сокращение расходов после входа на электронные рынки и вступления в сетевые взаимодействия. К качественным показателям, свидетельствующим о конкурентоспособности, относятся рост удовлетворенности клиентов, рост лояльности клиентов, повышение удовлетворенности сотрудников работой на предприятии, снижение текучести кадров, улучшение корпоративного имиджа и узнаваемости бренда.

Поскольку спецификой рынка туризма является системный характер конкуренции, и многие факторы конкурентоспособности зависят от внешней среды, прежде всего, от деятельности государства, при переходе к цифровой экономике следует включать меры финансовой, организационной и консультационной поддержки малых предприятий в национальные и региональные проекты цифровой трансформации туризма.

Библиографический список

1. Указ Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». URL: http://www.kremlin.ru/events/president/news/57425.

2. Стратегия развития туризма в Российской Федерации до 2035 года. Утв. Распоряжением Правительства РФ от 20 сентября 2019 г. № 2129-р URL: http://static.government.ru/media/files/FjJ74rYOaVA4yzPAshEulYxmWSpB4lrM.pdf (дата обращения: 08.02.2020).

3. Федеральная служба государственной статистики. Собирательная группировка видов экономической деятельности «Туризм» на основе Общероссийского классификатора видов экономической деятельности ОК 029-2014 (ОКВЭД2) URL: https://www.gks.ru/search?q=туризм.

4. Федеральная налоговая служба. Условия отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства. URL: https://ofd.nalog.ru/about.html?section=conditions.

5. Морозова Н.С. Теория и методология формирования и развития конкуренции в туризме: дис. … д-ра экон. наук: 08.00.05/ Морозова, Наталья Степановна. Сочи, 2012. 290 с.

6. Александрова А.Ю. Туристский рынок: содержание понятия и сущностные признаки // Современные проблемы социально-культурного сервиса и туризма: материалы Международной на-

учно-практической конференции, посвященной 5-летию кафедры «Социально-культурный сервис и туризм» / Под ред. А.С. Брейтмана. 2008. С. 4-10.

7. Moreno-Izquierdo L., Ramón-Rodríguez A., Such-Devesa M. The challenge of long-term tourism competitiveness in the age of innovation: Spain as a case study / L. Moreno-Izquierdo, A. Ramón-Rodríguez, M. Such-Devesa // Journal of Regional Research. 2018. № 42. P. 13-34.

8. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» URL: https://base.garant.ru/12148517 (дата обращения: 28.04.2020).

9. Бранденбургер А., Нейлбафф Б. Co-opetition. Конкурентное сотрудничество в бизнесе. / Бранденбургер Адам, Нейлбафф Барри [Пер. с англ.]. М.: ООО «Кейс»: ООО «Омега-Л», 2012. 352 с.

10. Тарасова Т.Н. Многомерная конкурентоспособность микропредприятия туризма: сущность и оценка // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2012. № 2 (2). С. 23-27.

11. Волков А.В., Волкова-Гончарова Т.А., Чуваткин П.П. Методические основы оценки конкурентоспособности в туризме // Экономические и гуманитарные исследования регионов. 2014. № 5. С. 89-92.

12. Фатхутдинов Р.А. Сущность конкурентоспособности / Р.А. Фатхутдинов // Современная конкуренция. 2009. № 3(15). С. 99-129.

13. Черевичко Т.В., Темякова Т.В. Цифровизация туризма: формы проявления // Известия Саратовского университета. Серия Экономика. Управление. Право. 2019. № 1. С. 59-65. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-turizma-formy-proyavleniya (дата обращения: 06.05.2020).

14. Молчанова В.А., Ходаковская О.П. Долевая экономика и конкуренция в секторе туризма // Социальные, экономические, технологические и экологические аспекты устойчивого развития регионов России: материалы конф. Сочи, 2018. С. 344-350.

15. Молчанова В.А. Долевая экономика на региональных рынках туризма: в чем секрет успеха компаний AIRBNB и UBER / В.А. Молчанова //Региональная экономика: теория и практика. 2018. Т. 16. № 2 (449). С. 379-394.

16. Пастухова А.Э. Цифровые технологии как драйвер развития предприятий индустрии туризма в России (accessible tourism) // Российские регионы: взгляд в будущее. 2019. № 2. С. 150-166.

УДК 330.341.2:338.22

Е. А. Хромов
БУ ВО Сургутский государственный педагогический университет,
Сургут, e-mail: eah01@bk.ru

ОПТИМИЗАЦИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РФ В РАМКАХ ЕЕ ЭВОЛЮЦИИ

Ключевые слова: дефицит пенсионного бюджета; индивидуальный пенсионный капитал; коэффициент замещения; пенсионная модель; пенсионная реформа; пенсионная система; пенсионная формула; пенсионное страхование; пенсионный возраст; Пенсионный фонд; реформирование пенсионной системы.

Статья носит обзорный характер и посвящена выявлению особенностей оптимизации пенсионной системы РФ в ходе ее эволюции. В значительной степени актуальность темы связана с систематическими попытками правительства страны реформировать пенсионную систему за счет перераспределения основного объема ответственности за будущую пенсию в пользу граждан страны. Этим объясняется увеличение значимости накопительных и страховых принципов в пенсионной системе в ущерб распределительным. В статье отмечается, что предпринимаемые правительством страны на протяжении десятилетий меры по оптимизации пенсионной системы заключались в изменении отдельных параметров пенсионной модели. Это не могло привести к положительным изменениям, так как было необходимо изменить саму систему. К радикальным реформам власти страны были вынуждены прибегнуть в связи со значительным увеличением дефицита пенсионного бюджета. Он был вызван рядом факторов, которые в будущем будут оказывать негативное влияние на устойчивость пенсионной системы страны. Среди них необходимо отметить: низкие демографические показатели, низкие темпы роста реальных доходов населения, низкий уровень доверия населения к пенсионной системе, слаборазвитость накопительного принципа. Делается вывод, что пенсионная реформа, главным образом, направлена на снижение пенсионного дефицита, но в долгосрочном периоде не приведет к значительному росту реального размера пенсий. В долгосрочном периоде пенсионная система России будет претерпевать существенные изменения. Для оптимизации пенсионной системы необходимо изменить структуру экономики, формировать доверие граждан к пенсионной системе и накопительным инструментам накопительного пенсионного страхования.

E. A. Khromov
Surgut State Pedagogical University, Surgut, e-mail: eah01@bk.ru

OPTIMIZATION OF THE PENSION SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION AS PART OF ITS EVOLUTION

Keywords: pension budget deficit; individual pension capital; replacement coefficient; pension model; pension reform; pension system; pension formula; pension insurance; retirement age; Pension Fund; pension system reform.

The article is an overview and is devoted to identifying the features of optimizing the pension system of the Russian Federation in the course of its evolution. To a large extent, the relevance of the topic is related to the systematic attempts of the country's government to reform the pension system by redistributing the main amount of responsibility for future pensions in favor of the country's citizens. This explains the increasing importance of accumulative and insurance principles in the pension system to the detriment of distributive ones. The article notes that the measures taken by the government of the country for decades to optimize the pension system consisted in changing certain parameters of the pension model. This could not lead to positive changes, since it was necessary to change the system itself. The country's authorities were forced to resort to radical reforms due to a significant increase in the pension budget deficit. It was caused by a number of factors that will have a negative impact on the stability of the country's pension system in the future. Among them, it is necessary to note: low demographic indicators, low growth rates of real incomes of the population, low level of public confidence in the pension system, underdevelopment of the accumulative principle. It is concluded that the pension reform is mainly aimed at reducing the pension deficit, but in the long term it will not lead to a significant increase in the real size of pensions. In the long term, the Russian pension system will undergo significant changes. In order to optimize the pension system, it is necessary to change the structure of the economy and to build public confidence in the pension system and accumulative pension insurance tools.

Введение

Актуальность работы обусловлена высокой значимостью создания в стране оптимальной пенсионной системы, которая будет способствовать увеличению уровня жизни пенсионеров и снижению

социального напряжения в целом. Реализация новых мер реформы пенсионной системы: поэтапное увеличение пенсионного возраста с 2019 г., введение индивидуального пенсионного капитала (ИПК), требует проведения анализа причин введения новых мер по оптимизации системы и их эффективности. В этой связи была поставлена **цель исследования** – выявить особенности оптимизации пенсионной системы РФ в ходе ее эволюции. Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

– определить причины увеличения значимости накопительных и страховых принципов в отечественной пенсионной системе;

– выявить факторы, оказывающие негативное влияние на устойчивость пенсионной системы страны;

– проанализировать эффективность мер по оптимизации отечественной пенсионной системы.

Выполнение поставленных задач позволит определить факторы, которые в будущем могут оказывать негативное влияние на устойчивость пенсионной системы страны.

Материал и методы исследования

Информационно-эмпирическую базу исследования составляют данные Федеральной службы государственной статистики, МВФ, ОЭСР, МОТ, Пенсионного фонда Российской Федерации, а также Федеральные законы, затрагивающие вопросы организации пенсионного обеспечения.

В качестве методов исследования применялись методы статистического анализа, графического представления данных. Использовался системный подход для изучения отдельных элементов пенсионной системы.

Результаты исследования

В настоящее время, проблемам пенсионной системы России посвящены многочисленные научные труды отечественных ученых. К отечественным исследователям необходимо отнести таких известных ученых как Ю.М. Горлин [5], Е.Т. Гурвич [7], В.Ю. Ляшок [5], Т.Г. Омельчук [15], О.В. Синявская [14; 15], А.И. Федотов [17] и другие. «Пенсионная система» трактуется в проекте ФЗ РФ № 24384-3 «Об основах пенсионной системы в Российской Федерации» как совокупность социальных, правовых и экономических отношений и институтов, установленных с целью материального обеспечение граждан в старости, в случаях наступления инвалидности, потери кормильца и по иным основаниям, установленным законодательством [2].

Процесс непрерывного реформирования на протяжении длительного времени отечественной пенсионной системы обуславливает необходимость выявления и анализа не только причин оптимизации пенсионной системы, но и эффективности предлагаемых и реализуемых мер.

Большинство государств, испытывая определенные трудности в пенсионных системах, стремятся к созданию ее оптимальной модели. Однако стоит отметить, что поиск оптимальной модели достаточно сложен, поскольку зависит от развитости многих институтов, от внутренних социальных и экономических характеристик страны.

Оптимальность пенсионной модели должна выражаться в ее самостоятельности, в самофинансировании, в ее положительном эффекте на экономику государства. В настоящее время, наиболее важно, что принимаемые государством решения должны оцениваться исходя из долгосрочных политических и экономических задач для того, чтобы последствия решаемых проблем в будущем оказывали положительное влияние на экономику страны.

За последние почти тридцать лет пенсионная система России неоднократно реформировалась. Государственные власти стремились сократить дефицит Пенсионного фонда и снизить бюджетные трансферты. Однако проводимый комплекс мероприятий не привел к нужным результатам, поэтому перед государством вновь возникла необходимость проведения пенсионной реформы. В настоящее время, актуальным остается вопрос долгосрочных перспектив нового этапа пенсионной реформы 2015-2019 гг. Министерство финансов и Центральный Банк в 2019 г. закончили разработку концепции индивидуального пенсионного капитала (ИПК), которая должна стать

основой для новой накопительной пенсионной системы [9]. Суть ее заключается в постепенно увеличении отчислений граждан взносов с заработных плат в негосударственные пенсионные фонды: с 0% в первый год до 6 лет через пять лет. Анализируя пенсионную формулу, введенную в 2015 г. стоит отметить ее недостаточную обоснованность и прозрачность. Новую формулу трудно применить обычному гражданину для определения размера своей будущей пенсии. Но изменение пенсионной формулы планируется начать лишь с 2025 г.

Источниками для индексации по новой формуле являются доходы Пенсионного фонда и трансферты из федерального бюджета. При этом объем трансфертов из федерального бюджета определяется в рамках согласования Минтруда, Минфина и Пенсионного фонда. Следовательно, эффективное функционирование пенсионной системы зависит от интересов ключевых субъектов, согласовывающих федеральный бюджет.

Введение новой формулы не означает, что основные проблемы российской пенсионной системы будут решены в период до 2030 г. Это объясняется сложившимися демографическими и макроэкономическими факторами. И даже повышение пенсионного возраста с 2019 г. существенно не изменит складывающуюся тенденцию.

В Федеральном законе от 2 декабря 2019 г. № 383-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда РФ на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» представлены основные параметры бюджета Пенсионного фонда на 2020-2022 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Доходы и расходы Пенсионного фонда на 2020-2022 гг., тыс. руб. [1]

Год	Показатели	
	Доходы, тыс. руб.	Расходы, тыс. руб.
2020	8 923 850 948,8	9 042 264 593,7
2021	9 296 536 849,9	9 325 024 887,7
2022	9 720 806 437,6	9 702 287 585,3

Согласно представленным данным дефицит Пенсионного фонда в 2020 г. составит 118 413 644,9 тыс. руб., а в 2021 г. – 28 488 037,8. В 2022 г. появиться дефицит в размере 18 518 852,3 тыс. руб. Таким образом, Пенсионный фонд только в 2022 г. сможет прервать тенденцию дефицитного бюджета, которая начала проявляться с 2014 г. Напомним, что с 2005 по 2013 гг. доходы Фонда только росли.

Согласно другим прогнозным расчетам, доля средств федерального бюджета, в условиях реализации новой пенсионной формулы, на покрытие дефицита пенсионного бюджета к 2030 г. снизится до 2,2% ВВП против 2,8% ВВП в 2013 г. [10], что свидетельствует об увеличение страховых взносов в 3 раза.

Поскольку стоимость пенсионного коэффициента будет рассчитываться как отношение доходной части бюджета Пенсионного фонда к сумме индивидуальных пенсионных коэффициентов всех пенсионеров страны, то, один из факторов, влияющий на размер пенсии – демографический (табл. 2).

Таблица 2

Оценки численности населения РФ, млн чел. [3; 4; 13]

Источник	Год		
	2020	2025	2030
Росстат	141,9	140,9	139,4
Отдел народонаселения ООН	141,0	139,0	136,4
Бюро Цензов	132,2	128,2	124,1

Показатели оценки численности населения отечественными и зарубежными статистическими организациями свидетельствуют о постепенном снижении численности населения России.

Росстат привел три варианта прогноза изменения численности трудоспособного и пожилого населения к 2030 г.: низкий, средний и высокий. Даже самый оптимистичный вариант прогноза предполагает снижение доли населения трудоспособного возраста на 6508,8 тыс. чел., а численность пожилого населения увеличится на 11358,4 тыс.чел. В данном варианте прогноза, на одного пенсионера будет приходиться 1,8 занятых.

Таким образом, исходя из представленных данных, можно сделать вывод, что происходит постепенное изменение состава численности населения, т.е. увеличение пенсионной нагрузки. Согласно всем сценариям, наблюдает-

ся общая тенденция сокращения трудоспособного населения к 2030 г. почти на 8%, и увеличение доли пенсионеров на 19,5%. К 2030 г. доля лиц в возрастах от 65 и старше может увеличиться на 60%. Соответственно, на одного работающего будет приходиться один пенсионер. Поэтому при осуществлении пенсионной реформы необходимо учитывать не только текущее состояние демографических процессов, но и также прогнозы на более длительный период. Увеличение пенсионного возраста (60 лет для женщин и 65 лет для мужчин) с января 2019 г. временная мера. Российский исследователь О.В. Синявская отмечает, что «повышение пенсионного возраста до 65 лет или выше, которое реализуется в наиболее развитых странах, демографически в условиях сохраняющегося отрыва России от наиболее развитых стран по продолжительности здоровой жизни не оправданно» [15, с. 585]. Реформа начнет приносить ощутимую экономию бюджетных средств только с 2021 г. – порядка 156 млрд.руб., к сравнению в 2019 г. – только 9,3 млрд. руб. [8]. При этом реформа позволит увеличить размеры пенсий и стабилизировать отношение среднего размера страховой пенсии к средней заработной плате в период до 2028 г. на уровне 32-33% [5, с. 27].

Следующий важный фактор, определяющий размер будущей пенсии – уровень заработной платы. Эксперт Т. Омельчук еще в 2013 г. при введении новой пенсионной формулы отмечала, что новая пенсионная формула при стаже 35 лет не позволит достичь установленного Международной организацией труда коэффициента замещения в 40%, а будет находится в диапазоне 20-25% [19]. Причиной столь низкого прогноза, Т. Омельчук видела в низком уровне заработной платы, поскольку для того, чтобы заработать необходимое количество баллов она должна была составлять не менее 70 тыс. руб. Согласно данным Росстата за 2019 г. средняя заработная плата составляла 47468 руб. [16], а у больше чем 20% населения страны уровень заработной платы ниже двух МРОТ (на 1 января 2019 г. – 11280 руб.) [12]. Это означает, что указанное число трудоспособного населения и на сегодняшний период, не в состоянии набрать необходимое количество баллов.

Анализируя проблемы отечественной пенсионной системы в долгосрочный период необходимо обратиться к рассмотрению роли негосударственных пенсионных фондов. С 2017 по 2019 гг. численность НПФ снизилась с более чем 70 до 51 [11, с. 4]. При этом данного сокращение происходило за счет консолидации отрасли, слияния наиболее крупных фондов. Доля участников добровольной пенсионной системы только увеличивалась. На 2019 г. она возросла до 6,2 млн. чел. Согласно представленной диаграмме, темп роста участников негосударственных пенсионных фондов при благоприятной экономической конъюнктуре к 2030 г. составит 160%, а получателей негосударственной пенсии – 145% (рисунок).

Столь оптимистичный прогноз объясняется предположением о постепенном восстановлении российской экономики, повышении уровня жизни населения и расширении правовой грамотности населения в области страхования пенсионных рисков через систему негосударственных пенсионных фондов.

Выводы

Итак, низкое пенсионное обеспечение, низкие социальные взносы, низкий уровень доверия населения, слаборазвитость накопительного принципа – являются текущими проблемами пенсионной модели России. Без решения существующих проблем невозможно эффективное функционирование модели. В настоящее время ведутся дискуссии о принятии эффективных мер для реформирования пенсионной системы. Однако стоит заметить, что до сих пор не сформирована пенсионная модель, которая отвечала бы интересам всех участников пенсионной системы. Реформирование пенсионной системы России должно сопровождаться изменением структуры отечественной экономики, темпов ее роста, положительными изменениями демографических показателей и др. Без учета этих показателей, без благоприятной экономической среды невозможно провести эффективную пенсионную реформу.

Прогноз количества участников НПФ, получателей негосударственной пенсии на 2015-2030 гг., млн.чел. [18, с. 19]

Важными шагами в реформировании пенсионной системы являются развитие сложившейся трехуровневой системы. В частности, необходимо увеличить роль добровольного накопительного принципа, так как в условиях демографического кризиса использование распределительной системы является неэффективной мерой. Стоит повысить значимость накопительного принципа для лиц трудоспособного населения, что в свою очередь потребует повышение как финансовой грамотности населения, так и его доверия к существующей системе. Необходимо создать реальные механизмы защиты прав вкладчиков и участников негосударственных пенсионных фондов, а также ужесточить меры контроля со стороны государства.

Актуальным остается вопрос, касающийся того по какому сценарию пойдет новая пенсионная реформа: пессимистическому или оптимистическому. На данный момент времени, существует предположение, что пенсионная реформа, главным образом, направлена на снижение пенсионного дефицита, но в долгосрочном периоде не приведет к значительному росту реального размера пенсий. Причиной такого пессимистического прогноза служит непрозрачность и непонятность формулы расчета пенсии, замораживание накопительной части пенсии [6], что позволяет государству манипулировать денежными средствами населения.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 02.12.2019 г. № 383-ФЗ «О бюджете Пенсионного фонда РФ на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_339107. (дата обращения: 21.05.2020).

2. Проект Федерального закона № 24384-3 «Об основах пенсионной системы в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;n=30643 (дата обращения: 21.05.2020).

3. Бюро цензов CIF [Электронный ресурс] // Официальный сайт CIF. URL: http://www.census.gov/ipc/www/idb/ (дата обращения: 21.05.2020).

4. Варианты прогноза продолжительности численности населения РФ до 2036 г. (млн. чел.) [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: https://www.gks.ru/storage/mediabank/progn3a.xls. (дата обращения: 22.05.2020).

5. Горлин Ю.М., Карцева М.А., Ляшок В.Ю. Влияние повышения пенсионного возраста на уровень бедности населения РФ: микросимуляционный анализ // Прикладная эконометрика. 2019. Т. 54. С. 26-50.

6. Гостева Е. Восемь лет заморозки: сколько не будет накопительных пенсий [Электронный ресурс] // Газета.ru. Официальный сайт. URL: https://www.gazeta.ru/business/2019/07/15/12501349. (дата обращения: 23.05.2020).

7. Гурвич Е.Т. Развилки пенсионной реформы: российский и международный опыт // Вопросы экономики. 2019. № 9. С. 5–39.

8. Ломская Т., Базанова Е. Минфин оценил эффект для бюджета от повышения пенсионного возраста и НДС [Электронный ресурс] // Ведомости. 2018. 8 июля. URL: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2018/07/08/774911-effekt-pensionnogo-vozrasta (дата обращения: 23.05.2020).

9. Маркелов Р. Минфин и ЦБ представили новую систему пенсионных накоплений [Электронный ресурс] // Российская газета. 2019. 29 октября. URL: https://rg.ru/2019/10/29/minfin-i-cb-predstavili-novuiu-sistemu-pensionnyh-nakoplenij.html (дата обращения: 23.05.2020).

10. Метелица Е. Пенсионная формула поссорила экспертов [Электронный ресурс] // Официальный сайт «РБК daily». URL: http://rbcdaily.ru/finance/562949988224743 (дата обращения: 22.05.2020).

11. Обзор ключевых показателей негосударственных пенсионных фондов [Электронный ресурс] / Информационно-аналитический материал. Банк России. М., 2019. URL: https://www.cbr.ru/Content/Document/File/73708/rewiew_npf_19Q1.pdf (дата обращения: 23.05.2020).

12. Основные социальные гарантии, установленные законодательством Российской Федерации (на 1 января; рублей) [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: https://www.gks.ru/storage/mediabank/06-17.htm (дата обращения: 23.05.2020).

13. Отдел народонаселения ООН – UN Population Division World Population Prospects The 2020 Revision [Электронный ресурс]. URL: https://www.un.org/en/development/desa/population/index.asp. (дата обращения: 23.05.2020).

14. Синявская О.В. Российская пенсионная система в контексте демографических вызовов и ограничений // Экономический журнал ВШЭ. 2017. Т. 21. № 4. С. 562–591.

15. Синявская О.В., Омельчук Т.Г. Последствия демографического старения для пенсионной системы в среднесрочной перспективе: опыт прогнозирования для России // SPERO. 2014. № 19. С. 7–30.

16. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике Российской Федерации в 1991-2019 гг. [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: https://www.gks.ru/search?q=среднемесячная+зарабо тная+плата (дата обращения: 22.05.2020).

17. Федотов А.И. История возникновения пенсионных систем в зарубежных странах [Электронный ресурс] // Труды ИСА РАН. 2006. Т. 23. С. 308-316. URL: http://www.isa.ru/proceedings/images/documents/2006-23/308-316.pdf (дата обращения: 23.05.2020).

18. Федотов Д.Ю. Прогноз развития негосударственных пенсионных фондов России в 2013-2040 гг. в условиях реализации пенсионной реформы // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2013. № 5 (91). С. 13–19.

19. Эксперт. С новой формулой пенсии не дотянут даже до 30% зарплаты [Электронный ресурс] // Официальный сайт «РБК». URL: http://top.rbc.ru/economics/22/11/2013/890517.shtml?utm_source=qip&utm_medium=news.qip&utm. (дата обращения: 23.05.2020).

УДК 336.025

О. Н. Чечушкова
ФБГОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», Челябинск;
ООО Научное Объединение «Ваш бухгалтер», Челябинск, e-mail: Chon74@mail.ru

ОСНОВНЫЕ МОДЕЛИ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Ключевые слова: модели налогового консультирования, сокращение налоговых рисков, налоговый менеджмент.

Налоговый консалтинг сегодня это новый вид услуг, на который есть большой спрос у действующего субъекта бизнеса. Этому подвигло введение ряда законов, и переход на цифровую экономику предприниматели оказались в зоне риска по сохранению своего бизнеса. Так, например, за работу с неблагонадежными контрагентами (создание портала «Прозрачный Бизнес», Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012), Письмо Минфина России от 10 апреля 2009 г. N 03-02-07/1-177,Системы «АСК НДС-2»)[1] – вся ответственность ложится на предпринимателя и суммы покупок неподтвержденных контрагентов приравнивается к необоснованной налоговой выгоде и доначисляются налоги, тем самым возникают незапланированные затраты и налоговые риски высокого уровня, ведущие или к банкротству предприятия или уголовной ответственности. Но часто налоговые консультанты оказывают услуги непрофессионально в связи с тем, что нет контроля государства за этой деятельностью и отсутствие законодательной базы. Поэтому в данной статье автор считает актуальным рассмотреть основные модели в налоговом консультировании, что бы ориентироваться в правильности оказываемых услуг, а также рассматривать консультирование как систему взаимоотношений налогового процесса, направленный на эффективное решение, действие проблем заказчика, а не только на его информирование.

O. N. Chechushkova
Urals State University of Economics, Chelyabinsk;
LLC Scientific Association «Your Accountant», Chelyabinsk, e-mail: Chon74@mail.ru

BASIC TAX ADVICE MODELS

Keywords: tax consulting models, tax risk reduction, tax management.

Tax consulting today is a new type of service for which there is a great demand for an existing business entity. This was driven by the introduction of a number of laws, and the transition to the digital economy, entrepreneurs were at risk of preserving their business. So, for example, for working with unreliable contractors (creation of the Transparent Business portal, Order of the Federal Tax Service of Russia dated 05.30.2007 No. MM-3-06 / 333 @ (as amended on 05.10.2012), Letter of the Ministry of Finance of Russia dated April 10, 2009. N 03-02-07 / 1-177, Systems»ASK VAT-2») all responsibility lies with the entrepreneur and the amount of purchases of unconfirmed counterparties is equal to unreasonable tax benefit and taxes are accrued, thereby unplanned costs and high tax risks arise, leading either to the bankruptcy of the company or criminal liability. But often tax consultants provide services unprofessionally due to the fact that there is no state control over these activities and the lack of a legislative framework. Therefore, in this article, the author considers it relevant to consider the main models in tax consulting in order to be guided by the correctness of the services provided, and also to consider consulting as a system of relations of the tax process aimed at effective solution, action of customer problems, and not just informing him.

Введение

Налоговое консультирование сегодня является необходимой частью успешного существования фирмы. Благодаря переходу на цифровую экономику и появлению таких новшеств в законодательстве как: официальный статус электронного сервиса «Личный кабинет налогоплательщика», утвержденный Федеральным законом от 04.11.2014 № 347-ФЗ., создание электронной отчетности, появление автоматической системы проверки «АСК НДС-2» – контроль НДС государством, введение Приказа ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Общедоступные критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков»[1] – налогоплательщики теперь сами обязаны рассчитывать свои налоговые риски, плюс введение ответственности самого налогоплательщика за использование неблагонадежных контрагентов и создание электронного ресурса, где вся ответственность возлагается на нало-

гоплательщика и появление уголовной ответственности за налоговые правонарушения. Все чаще у налогоплательщиков возникают незапланированные высокой степени налоговые риски, ведущие зачастую к банкротству и уголовной ответственности. В таких условиях появляется острая необходимость в профессиональном налоговом консультанте, но эта отрасль не регламентируется законом, существует только Проект Закона «О налоговом консультировании» № 529626 [2], который был внесен на рассмотрение Госдуму РФ в 2014г., поэтому часто можно встретить не профессионализм в этой новой востребованной отрасли услуг. Поэтому в данной ситуации целесообразно уделить внимание практической части налогового консультирования: основным моделям налогового консультирования.

Цель исследования

Раскрыть и разобрать основные модели налогового консультирования, представленные в специальной литературе и вывести оптимальную модель для успешных практических задач при консультировании налоговых рисков на предприятии, основанную на комплексном процессе налогового менеджмента.

Материал и методы исследования

Для минимизации налоговых рисков при налоговом консультировании автор предлагает провести анализ всех моделей представленных в специальной литературе, выбрать из них наиболее оптимальное – составить симбиоз оптимальной модели консультирования, основанное на налоговом менеджменте как комплексном процессе, а не отдельной модели. В статье были применены методы научного познания материалов исследования такие как: моделирование, дедукция, анализ, синтез и т.д.

Результаты исследования и их обсуждение

Разберем основные модели в налоговом консультировании, которые представлены в специальной литературе для консультирования, которые используются сегодня в практике:

1. экспертная модель,
2. проектная модель,
3. процессная модель,
4. обучающая модель [2].

1. Экспертная модель подразумевает вопрос эксперту с целью детального разъяснения в сложившейся ситуации налогового учета. Эксперт дает ответ, рекомендации устно или письменно, но сам не участвует в процессе. На рис. 1 представлены основные составляющие экспертной модели.

Рис. 1. Основные составляющие экспертной модели налогового консультирования

2. Проектная модель консультирования подразумевает уже участие Исполнителя в решении проблем Заказчика, путем предоставления определенного апробированного проекта – алгоритма действия по выходу из сложившейся ситуации на основе детального анализа проблемы [3]. Клиент самостоятельно внедряет готовые решения консультанта, а консультант контролирует это внедрение, так как проектное консультирование подразумевает несложный процесс исполнения.

3. Процессная модель налогового консультирования подразумевает уже прямое участие консультанта в процес-

се внедрения проекта подготовленных рекомендаций. Эта модель включает все методы предыдущих моделей, плюс консультант активно участвует в проекте, начиная от анализа и заканчивая контролем внедрения и управлением проекта, представлена на рис. 2.

4. Обучающая модель – это модель консультирования, подразумевающая не только ответ на вопрос, но и обучение как его решать самостоятельно, не прибегая за помощью консультанта в дальнейшем. В зависимости от поставленных задач, можно выделить виды консультаций: это стандартная программа, уже имеющийся готовый продукт у исполнителя и специализированная, основанная именно на специфике деятельности клиента и его проблеме [4]. По степени обучения, можно выделить углубленную консультацию – с детальным пошаговым алгоритмом действия и общую, не касающейся детальных разработок. Так же, в зависимости от степени компьютерной грамотности пользователя, можно варьировать сами предлагаемые продукты обучения и степень их углубления для самого обучающегося. Так же в зависимости от заявок на обучения групповые и индивидуальные. На рис. 3 представлены основные виды обучающей модели.

Представленные модели являются сравнительно относительными при использовании, потому что на практике консультационный процесс всегда сочетает разные виды моделей и так же носит индивидуальный характер: под конкретную специфику того или иного предприятия, и это можно назвать комплексной моделью, но всегда при любой модели консультирования его этапы совпадают. В специальной литературе выделяют основные этапы:

1. Подготовительный – экспресс – анализ проблематики ситуации.
2. Диагностический – выявление проблемы, оценка рисков.
3. Планирование действий – разработка планов вариантов алгоритмов действий.
4. Разработка и внедрение рекомендаций.
5. Завершение консультирования – оценка и контроль результатов [5].

Рис. 2. Процессная модель – налогового консультирования

Рис. 3. Обучающая модель налогового консультирования

Если рассматривать относительно затраченного времени на каждый этап, особое внимание уделяется первым двум этапам, потому что в данных условиях на этих этапах важно выявить и понять проблему, выявить причину возникновения, провести первичную диагностику. Наметить всевозможные пути решения и последствия от принятых решений, наметить налоговые риски. Важно уточнить точку зрения клиента, как на проблему, так и на пути ее решения, скорректировать с мнением консультанта и максимально привести к общему мнению выхода из сложившейся ситуации. На этом этапе Клиент выбирает себе консультанта, важно правильно провести собеседование и максимально расположить к себе клиента, но не навязываться. Все это возможно сделать в неформальной беседе, выявить и предложить готовые стандартные решения оптимизации налогов как личных, так и фирмы, сослаться на рекомендации других клиентов на уже полученные положительные результаты именно по проблеме клиента [6]. Важным составляющей в этом вопросе является положительная деловая репутация консультирующей фирмы и наличие грамот, статей в научных журналах, дипломов, подтверждений выигрыша налоговых решений в суде, лицензий на образовательную деятельность, действующая практика обучения. Соблюдение законов делового этикета и наличие команды консультантов, юристов, программистов и соблюдение вопросов сохранения коммерческой тайны клиента – все это положительно влияет на доверие клиента к консультанту [7]. Другие этапы занимают меньше времени и подготовки, потому что у практикующих консультантов уже есть отработанные механизмы и методики, на основе обширной практики решения подобных ситуаций. На этапах 3, 4, и 5 дается алгоритм действий и контроль за его выполнения, в зависимости от выбора заказчика степень углубленности за процессом и внедрение за его контролем варьируется.

Рис. 4. Основные составляющие методологии налогового менеджмента (составлено автором по [8])

Рис. 5. Процесс с налогового консультирования (составлено автором по [9])

Заключение

Представленные модели налогового консультирования освещают конкретный механизм при определенной поставленной задаче – проблеме, а это является узкой направленностью и не позволяет решить иногда проблему всесторонне и максимально минимизировать налого-

вые риски. Поэтому налоговый консалтинг правильнее рассматривать с позиции налогового менеджмента. Эта система управления налоговыми потоками, нацеленная на положительную эффективность взаимодействия налоговых отношений [8]. Этого подхода придерживаются ученые Н.А. Пименов, Д.Г. Родионов, Артеменко Д.А., Артеменко Г.А., Белокрылова О.С., Поролло Е.В., Хашева З.М., то процесс налогового консалтинга превращается в строгий системный подход, состоящий из целей, задач, методов, принципов и контроля своих результатов, представлено на рис. 4.

Процесс консультирования, в общем, схематично можно представить следующим образом, представлено на рис. 5.

Библиографический список

1. Пышкина Н.Л., Якушев М.Ф. Анализ практики и результатов использования автоматизированной системы контроля «НДС-2» // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017. № 7 (337). [Электронный ресурс]. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-praktiki-i-rezultatov-ispolzovaniya-avtomatizirovannoy-sistemy-kontrolya-nds-2 (дата обращения: 22.05.2020).

2. Проект Федерального закона № 529626-6 «Об организации налогового консультирования в Р.Ф. [Электронный ресурс]. URL: http:// base.garant.ru/57711969/ (дата обращения: 22.05.2020).

3. Артеменко Д.А., Артеменко Г.А., Белокрылова О.С., Поролло Е.В., Хашева З.М. Налоговое администрирование и налоговый контроль: теория и практика: монография. Краснодар: Южный институт менеджмента, 2006.

4. Щепотьев А.В. Влияние финансового показателя «налоговая нагрузка» на определение налоговых рисков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2019. Т. 12. № 2. С. 234–244. DOI: 10.24891/fa.12.2.234.

5. Кириенко А.П., Орлова Е.Н., Баженова В.И. Налоговое администрирование крупных налогоплательщиков: мировые тенденции и особенности российского опыта // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2019. Т. 18. № 1. С. 104-126. DOI: 10.15826/vestnik.2019.18.1.006.

6. Глухов В.В., Глухов Е.В., Сенько А.Е. Влияние современных информационных технологий на взаимодействие между налогоплательщиками и налоговыми органами // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2017. Т. 16. № 3. С. 443-463. DOI: 10.15826/vestnik.2017.16.3.022.

7. Юрьева Л.В., Сухих В.С. Внутренний аудит и его взаимосвязь с системой внутреннего контроля организации: проблема идентификации и международный опыт // Вестник УрФУ. Серия экономика и управление. 2015. Т. 14. № 4. С. 624-641. DOI: 10.15826/vestnik.2015.14.4.036.

8. Пименов Н.А. Налоговый менеджмент: учебник для академического бакалавриата / Н.А. Пименов, Д.Г. Родионов; ответственный редактор Н.А. Пименов. М.: Издательство Юрайт, 2019. 305 с.

9. Черник Д.Г. Налоговое консультирование: учебное пособие / Д.Г. Черник, Л.С. Кирина, В.В. Бакалин. М.: Экономика, 2009. 439 с.

УДК 330.1

Чжан Тяньхуэй
ФГБОУ ВО Московский педагогический государственный университет, Москва,
e-mail: Chair.etm@bk.ru

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ: О НАПРАВЛЕНИЯХ ИССЛЕДОВАНИЯ

Ключевые слова: инвестиции, воспроизводство человеческих ресурсов, транзитивная экономика, трансформационный период, воспроизводство населения, воспроизводство человеческого капитала.

В трансформационной экономике на процесс ломки планового способа организации производства наложились трансформация технико-технологической основы экономики и переход большинства развитых стран к инновационной экономике постиндустриального типа («новой экономике»), основанной на интеллектуальной деятельности и творческих потенциях человека. В статье обосновывается необходимость воспроизводственного подхода к исследованию взаимосвязи экономических явлений, процессов, отношений. Это позволяет рассматривать проблему инвестирования в широком аспекте, то есть как воспроизводственную проблему, где объектом воспроизводства является взаимоувязанная совокупность факторов, обеспечивающих производственные процессы в реальном секторе экономики. Рассмотрение данных факторов позволяет определить направления исследования влияния инвестирования на воспроизводство человеческих ресурсов. Автором более подробно рассмотрена сфера воспроизводства вещественных факторов, включая технологии, в которой формируются технико-технологические комплексы и цепочки новых рабочих мест в количестве и качестве, соответствующие технико-технологическим потребностям динамичного развития новой экономики и задающих, прежде всего, качественные параметры воспроизводства человеческого капитала. Под этим углом зрения в статье рассмотрены демографические, социально-экономические, институциональные изменения в области воспроизводства в транзитивной период, выделены особенности влияния инвестиций в реальный сектор транзитивной экономики на воспроизводство человеческих ресурсов и человеческого капитала.

Zhang Tianhui
Moscow Pedagogical State University, Moscow, e-mail: Chair.etm@bk.ru

THE IMPACT OF INVESTMENT ON THE REPRODUCTION OF HUMAN RESOURCES AT THE CONDITION OF THE TRANSITION ECONOMY: ABOUT THE DIRECTIONS OF THE RESEARCH

Keywords: investment, reproduction of human resources, transitive economy, transformative period, reproduction of population, reproduction of human capital.

In a transformational economy, the process of breaking down the planned economy was superimposed by the transformation of the technical and technological basis of the economy and the transition of most developed countries to an innovative economy of the post-industrial type («new economy») based on intellectual activity and human creativity. The article justifies the need for a reproducible approach to the study of the relationship between economic phenomena, processes, relations. That fact makes it possible to consider the problem of investment in a broad aspect as a reproduction problem because the reproduction is a coherent set of factors that support production processes in the real sector of the economy. Consideration of these factors makes it possible to determine the directions of research of the impact of investment on the reproduction of human resources. The author examined in more detail the scope of reproduction of technical and technological factors. In this area, technical and technological complexes and chains of new jobs are being formed in quantity and quality, corresponding to the technical and technological needs of the dynamic development of the new economy and setting, first of all, the qualitative parameters of the reproduction of human capital. From this point of view, the article considers demographic, socio-economic and institutional changes in the field of reproduction during the transitive period, highlights the peculiarities of the impact of investments in the real sector of the transitive economy on the reproduction of human resources and human capital.

Введение

В настоящее время не только не ослабевает внимание экономистов к теоретико-методологическим проблемам инвестирования и воспроизводства человеческих ресурсов, как носителей человеческого капитала, но оно еще более усиливается в связи с необходимостью

осмысления тех транзитивных процессов, которые охватывали все элементы национально-государственных экономических систем стран с развивающимися рынками, начиная с последней декады 20 века. Прежде всего, речь идет о глубоких социально-экономических и институциональных переменах в странах, взявших курс на переход от плановой к рыночной экономике. На данный сложный процесс ломки способа организации производства наложились трансформация технико-технологической основы экономики и переход большинства развитых стран к инновационной экономике постиндустриального типа («новой экономике»), основанной на интеллектуальной деятельности и творческих потенциях человека [1; 2]. В новой экономике ведущим фактором выступает человеческий капитал, поэтому исследование влияния процессов реального инвестирования на его формирование и поступательно-прогрессивное развитие приобретает всё большее значение. Вместе с тем, в большинстве теоретико-методологические работ экономистов, начиная с представителей классической политической экономии, воспроизводство человеческого капитала рассматривается как фактор реального инвестирования (накопления) и условие экономического роста. Достаточно мало работ, в которых прослеживается обратное влияние – процессов реального инвестирования (накопления) на воспроизводство ресурсов, человеческого потенциала, человеческого капитала [3; 4, с. 209–220]. Более того, процесс освещается достаточно односторонне – как инвестиции домохозяйств и фирм в приобретении знаний, умений, компетенций, а также вложений государства в отрасли, участвующие в данном процессе (образование, здравоохранение, культура, спорт, жилищное строительство и др.). Не отрицая целесообразность и значимость данного подхода, необходим более широкий взгляд на роль инвестиций в воспроизводстве человеческих ресурсов с позиции рассмотрения фазы реализации сформированных способностей к трудовой, в том числе, предпринимательской деятельности.

Цель исследования

Определить основные направления исследования влияния инвестирования в реальный сектор экономики на воспроизводство человеческого фактора производства и рассмотреть в логико-генетическом аспекте в рамках данной статьи влияние реального инвестирования на демографические и социально-экономические процессы, связанные с воспроизводством человеческих ресурсов и человеческого капитала в условиях транзитивной экономики с привлечением данных, характеризующих переходные процессы в российской экономике.

Материал и методы исследования

Сочетание теоретических и прикладных методов в экономическом исследовании позволили проанализировать и концептуализировать данные статистических источников, а также определить круг теоретико-методологических работ экономистов, необходимых для достижения цели данного исследования в рамках научной статьи.

Результаты исследования и их обсуждение

В экономической литературе представлена разделяемая нами теоретико-методологическая позиция экономистов, рассматривающая проблему инвестирования в широком аспекте, то есть как воспроизводственную проблему, где объектом воспроизводства является взаимоувязанная совокупность факторов, обеспечивающих производственные процессы в реальном секторе экономики [5].

Не вдаваясь в детализацию и дискуссии, определим состав данной совокупности. Это, прежде всего, воспроизводство человеческих ресурсов и воспроизводство собственно человеческого капитала, которое охватывает все воспроизводственные фазы (формирование, распределение-обмен, реализацию способностей, знаний, умений и пр.). Во-вторых, воспроизводство материальных и нематериальных благ и ценностей, составляющих фонд жизненных средств, необходимых для расширенного воспроизводства человеческих ресурсов и человеческого капитала в новой экономике в период ее становления. В-третьих, вос-

производство окружающей природной и рукотворно созданной (искусственной) среды, как среды обитания и самореализации носителя человеческого капитала. В-четвертых, воспроизводство вещественных факторов, включая технологии, которые формируют технико-технологические комплексы и цепочки новых рабочих мест в количестве и качестве, соответствующие технико-технологическим потребностям динамичного развития новой экономики и задающих, прежде всего, качественные параметры воспроизводства человеческого капитала. В-пятых, воспроизводство системы общественных отношений, включая организационно-экономические, производственные, социально-экономические, политические, информационно-коммуникационные, институциональные, ценностные, культурологические и другие отношения, обеспечивающие функционирование общества в целом. Именно в системе общественных отношений человеческий капитал приобретает социально-экономическую форму и выступает как капитал, приносящий инвестиционный доход его владельцу.

Рассмотрение состава объектов общественного воспроизводства позволяет наметить основные направления исследования влияния инвестиционных процессов на воспроизводство человеческого капитала и его носителя на всех уровнях общественного производства (нано-, микро, мезо-, макро, мега-), а также зафиксировать особенности на каждой фазе воспроизводственного цикла (спад, кризис, депрессия, оживление, подъем). Для анализа влияния инвестирования на воспроизводство человеческих ресурсов применительно к российской экономике целесообразно выделить особенности воспроизводственных процессов в транзитивный (трансформационный) период (1992-2002) с тем, чтобы в дальнейших исследованиях глубже понимать закономерности посттранзитивного (посттрансформационного) периода развития российской экономики. Этот период начался с 2003 г. – после признания в 2002 г. международными организациями рыночного статуса российской экономики, а также пересмотра правящими российскими элитами ряда теоретических положений, на которых ранее основывалась государственная экономическая политика. Безусловно, в рамках каждого из данных временных отрезков можно выделять определенные этапы и события (например, дефолт 1998 г., или кризис 2007-2009 гг.), но в данной статье не ставится такая цель. Вместе с тем, в рамках настоящего исследования внимание уделяется воспроизводству человеческих ресурсов, как естественных носителей человеческого капитала, с позиции влияния инвестирования на обеспечение доступа к трудовой деятельности – рабочего места.

В целях определения влияния реального инвестирования на воспроизводственные процессы выделим демографические аспекты воспроизводства, анализ которых позволит установить взаимосвязь, взаимозависимость и взаимовлияние трех процессов: воспроизводства населения, воспроизводство человеческих ресурсов, воспроизводства человеческого капитала. По нашему мнению, демографические основы воспроизводства человеческих ресурсов должны быть предпосланы рассмотрению социально-экономических отношений, складывающихся в процессе инвестирования, прежде всего, в материальные основы воспроизводства человеческого фактора на всех уровнях экономики.

В теоретико-методологическом аспекте демографические подходы в экономической теории развиваются с момента зарождения самой экономической науки. Однако уже в 17-18 веках происходит «отпочкование» особой области научного познания – демографии, которая в течение 19-20 вв. активно развивается и получает свой объект исследования. Начало западной традиции политэкономического исследования взаимосвязи экономических и демографических процессов положена Т. Мальтусом. Его подход был подвергнут справедливой и методологически выверенной критикой со стороны классиков политической экономии и марксистов[6], а также современными российскими учеными Д.И. Валентеем, Н.М. Римашевской, Б.С. Хоревым и другими представителями относительно молодой науки – экономической демографии[11].

В политэкономической проекции воспроизводство населения страны вы-

ступает важным аспектом воспроизводственных отношений, а от решения демографических вопросов зависит тип воспроизводства человеческих ресурсов – суженный, простой или расширенный. Депопуляция или неконтролируемый рост населения, анализируемый на макроуровне, выступают негативными факторами, влияющими на экономическое развитие стран, поэтому они должны быть нивелированы грамотной демографической политикой государства, основанной, в том числе, на прогнозе динамики численности населения.

На уровне мегаэкономики прогнозы динамики численности населения составляют многие международные организации, но наиболее авторитетным прогнозом выступают данные ООН. Согласно прогноза в 2050 г. население планеты составит 9735033,9 тыс. чел., или возрастет по сравнению с 2020 г. на 25% (средний вариант), а по высшему варианту, соответственно, ожидается 10587773,9 тыс. чел., или рост на 36% [7]. При этом по среднему прогнозу ООН с 2020 по 2050 гг. население Российской Федерации уменьшится с 145934 тыс. чел. до 135824 тыс. чел. [8], население КНР – с 1439324 тыс. чел. до 1402405 тыс. чел. [9], а население США увеличится с 331003 млн. чел до 379419 тыс. чел, или на 15%[10].

На фоне мировых тенденций к абсолютному росту населения, в том числе в стране-лидере глобализации – США, данный показатель в РФ демонстрировал на протяжении последних десятилетий – с 1991 до 2013 гг. – устойчиво негативные демографические тенденции, которые были обусловлены многими обстоятельствами. Среди этих обстоятельств главным, по нашему мнению, является не «демографический переход» [11, с. 45-47], а экономическое явление – «трансформационный шок» российской экономики конца 20 века, последствия которого ощущаются до настоящего времени. Об этом свидетельствует не прогнозная, а актуальная статистика: если в РСФСР в 1990 году проживало 148,0 млн. чел. [12, с. 18], то спустя 30 лет – 146,7 млн. чел.[13]. Достигнув в январе 1992 г. своего максимума – 148,6 млн. чел., численность населения России уменьшилась за счет ускорения естественной убыли населения: если в первый год шоковой терапии – в 1992 г. – она составила 207 тыс. чел., то в последующий период с 1995 г. по 2005 г. – уже примерно по 700-800 тыс. чел. ежегодно («русский крест»), достигнув пика в 2000 г. – (- 958532) чел. Естественная убыль в РФ наблюдалась до 2012 года включительно, приостановившись в 2013-2015 гг. и возобновившись в 2016 году[14]. Определенную позитивную роль сыграли миграционные потоки русского населения из бывших союзных республик, который не прекращается с 1992 года по настоящее время. По оценкам исследователей наибольший миграционный прирост населения в РФ наблюдался в 1994 г., как следствие распада СССР, но в 2018 г. прирост составил всего 101,3 тыс. чел.[15].

Как известно, простое воспроизводство населения обеспечивается при суммарном коэффициенте рождаемости, равном 2,2. В начале 2000-х годов он был равен 1,21 (2002), т.е. российское население, как естественная основа воспроизводства человеческих ресурсов, по существу воспроизводилось в начале 2000-х годов только на 57% [16].

В транзитивный период суженное воспроизводство российского населения наблюдалось при одновременном неблагоприятном изменении территориальной структуры его размещения: с жизненно-важных для российской экономики территорий Сибири и Дальнего Востока население перемещалось в столичные регионы (Москва, Санкт-Петербург), областные центры Европейской части и ресурсные нефтеносные регионы, в которых создавалась более благоприятная экономическая ситуация по сравнению со ставшими депрессивными регионами. Исследователи отмечают, что с 1959 по 2002 год общее снижение численности населения РФ составило 1,3 млн. чел., при этом в азиатской части России произошло снижение на 6,5 млн. чел., а в европейской части – только на 0,2 млн. чел[16]. Однако, в ряде регионов Северного Кавказа (Дагестан, Ингушетия) в транзитивный период наблюдался положительный тренд естественного роста населения [17]. Данный факт свидетельствует о мощном влиянии на воспроизводственные

процессы институциональных и культурологических факторов, которые надо учитывать государственным регулирующим органам при планировании инвестиционных программ и национальных проектов, а также при формировании демографической и социально-экономической политики.

Воспроизводство населения следует рассматривать как естественную основу воспроизводства человеческих ресурсов (биосоциальный компонент). Процессы суженного воспроизводства населения в конце 90-х годов прошлого века и начале 2000-х годов отражали естественную реакцию российских домохозяйств на трансформационный шок и проходили на фоне экономической ситуации, которая характеризовалась как инвестиционная катастрофа [18, с. 209].

В экономической и статистической литературе с точки зрения определения потребности (спроса) домохозяйств в рабочих местах в составе человеческих ресурсов выделяются трудовые ресурсы, как их часть, характеризующая носителей способности к труду (в регламентированном государством трудоспособном возрасте). Однако нам близка позиция, согласно которой в условиях новой экономики на новом технико-технологическом базисе происходит сближение понятий «человеческий» и «трудовой» ресурс, поскольку качественно изменилось само содержание труда и «для выполнения современных трудовых операций … необходимо … задействовать разнообразные личностные качества – инициативность, внимательность, быстрота принятия решений, ответственность и др.» [3, с. 86]. Иными словами, современный труд неотделим от личности человека и его творческого начала. В новой экономике на первый план выходит сформированность компетенций, которые позволяют человеку самореализоваться на рабочем месте, а само рабочее место становится пространством для творческой энергии и креативности занятого. В данной интерпретации интегрирующим понятием выступает, по нашему мнению, дефиниция «человеческий капитал», а человеческие ресурсы выступают носителями человеческого капитала (социальный компонент).

Реализация российскими правящими элитами монетаристских подходов к трансформации высококонцентрированной технологически многоукладной советской экономики мобилизационного типа со значительными структурными перекосами, а также распад единого народнохозяйственного комплекса СССР имело катастрофические социальные и экономические результаты, которые были глубоко проанализированы в трудах Л.И. Абалкина, Д. Львова, В.В. Ивантера, А.А. Дынкина и других российских экономистов[19].

Разрушение производственной структуры тяжелой индустрии в период «шоковой терапии» привело к резкому сокращению рабочих мест в реальном секторе экономики, как материальной основы включения в производственный процесс человеческих ресурсов, обладателей человеческим капиталом. Это означало прерывание процесса их нормального воспроизводства на фазе использования с последующим высвобождением, которое дает начало вторичному движению, включающему фазы переобучения, перераспределения, повторный наем на новое рабочее место. Из этого следует, что воспроизводство человеческого капитала является динамическим социально-экономическим процессом, на темпы которого непосредственно влияют инвестиционные процессы в реальном секторе экономики.

Переход к новому технико-технологическому укладу, адекватному понятию «новая экономика» постиндустриального типа (сейчас – Индустрия 4.0), предполагает качественное изменение структуры рабочих мест путем ликвидации «старых», основанных на технологиях индустриального уклада, и ввод новых (инновационных) рабочих мест. Эти процессы требуют значительных инвестиций в новое строительство на постиндустриальных принципах, поскольку возможность модернизации «старых» рабочих мест с технико-технологической стороны ограничена.

В этом отношении имевшие место в транзитивный период процессы разрушения старой индустриальной технологической базы (по Й. Шумпетеру – «созидательное разрушение»), должны были сопровождаться повыше-

нием инвестиционной активности всех экономических агентов (домохозяйств, государства, фирм). Однако в этот период в российской экономике происходил обратный процесс. Наблюдалось резкое снижение уровня инвестирования в основные фонды российских предприятий на протяжении всего трансформационного периода: от уровня 1990 г. инвестиции в 1992 г. составляли 54 %; в 1995 г. – 31 %; в 2000 г. – 26 %; в 2002 г. – 30 % [18, с. 209]. В то же время в развитых странах объемы валового накопления основного капитала росли: по сравнению с 1990 г. этот показатель в США увеличился на 80 %; в Великобритании – на 50 %; в Канаде – на 36 %, что обеспечивало им создание задела для развития новой экономики [22, с. 242].

Из данных следует, что приватизационные процессы в конце 90-х годов и начале 21 века не создали эффективных собственников, заинтересованных в ускоренном развитии производственной базы на технико-технологическом укладе новой экономики. Для слоя собственников, возникшего в результате приватизации социалистических предприятий, было характерно неинвестиционное поведение, также, как и для российского государства, являвшегося собственником системообразующих предприятий. Это привело к накоплению устаревших основных фондов: в 2002 году степень износа основных фондов всех российских организаций составлял 47,9 %, в промышленности – 52,9 %; в машиностроении и металлообработке – 54,8 % [22, с.136].

Переход к новой экономике базируется на развитом секторе науки и НИОКР, в котором создаются воспроизводственные контуры нового технологического уклада. В 2002 г. инвестиции в основной капитал организаций науки и научного обслуживания составил всего 0,7 % в общем объеме данного вида инвестиций [22. с. 28]. Хроническое недофинансирование научного сектора привели к его стагнации и снижению доли инновационной продукции в секторах ОПК, в которых СССР занимал лидирующие позиции.

Недоинвестирование имело следствием сокращение системы высококачественных рабочих мест в фондообразующих наукоемких отраслях, определяющих развитие прорывных и передовых технологий Индустрии 4.0, как материальной основы воспроизводства человеческого капитала. Это значительно сузило сферы востребованности экономикой высококвалифицированных специалистов и реализации их знаний, умений, компетенций, навыков, а также интеллектуально-творческих потенций. Закономерна характеристика рассматриваемого исторического периода развития российской экономики, данная известным российским экономистом С. Глазьевым: «технологические сдвиги в российской экономике приобрели явно регрессивный характер и выразились в быстрой деградации ее технологической структуры» [20, с. 31].

В теоретических построениях инициаторов транзита советской плановой экономики в российскую рыночную экономику присутствуют положения о благодатной роли прямых иностранных инвестиций, которые должны восполнять нехватку национальных инвестиционных ресурсов, материализовываться в высокотехнологичные рабочие места и вывести страну на передовые мировые технологические рубежи. Однако в российском варианте привлечения инвестиций сложилась противоположная ситуация, в отличие от позитивной практики ряда стран с развивающимися рынками, в частности, Китая. Как справедливо пишут исследователи, Россия, «испытывающая острую нехватку производительного капитала, выступила инвестиционным донором для экономик западных стран. В 2002 г., т.е. к концу обозначенного западными партнерами транзитивного периода, общие исходящие потоки капитала составляли 6449 млн долл., а входящие – 3433 млн долл.» [21, с. 24]. Удельный вес прямых иностранных инвестиций (ППИ) в РФ в мировых ПИИ в 2002 г. составляли всего 0,51 %, или 4002 млн долл. США, а абсолютная величина ППИ на душу населения – всего 17,1 долл. США [18, с. 279; 22, с. 90]. Это несравненно малые величины, поскольку Китай к 2002 году привлекал ежегодно в среднем около 50 млрд. долл. иностранных инвестиций [23], которые вкладывались преимущественно в про-

изводства, базирующиеся на полном технико-технологическом цикле и передовых технологиях, формирующих новую экономику. По сравнению с экономикой Китая, который максимально возможно использовал технико-технологической опыт и инвестиции иностранных компаний, доля вложений в основной капитал российских организаций с иностранным участием в общем объема составляла в 2002 г. всего 18 % [22, с. 22, 26].

Иностранные инвесторы из развитых стран, обладавших передовыми и прорывными технологиями, не создали высокотехнологичный сектор российской экономики, но, по нашему убеждению, иностранные ТНК не ставили такой задачи, прежде всего, по геополитическим мотивам [21]. Стабильным инвестором в транзитивный период оказались резиденты Кипра – оффшорной гавани ранее вывезенного капитала российского происхождения, а их вложения можно назвать квазииностранными. В 2002 году по годовому объему прямых инвестиций вложения Кипр (571 млн долл. США) уступил только США (603 млн. долл.). Однако уже через два года – к 2004 году по накопленным прямым иностранным инвестициям Кипр вышел на первое место с суммой 5 млрд. долл., опередив всех инвесторов в экономку РФ [24, с. 113].

В целом влияние иностранных инвестиций на транзитивную экономику России можно характеризовать тезисом: «В российской экономике в трансформационный период образовался новый структурный элемент – сектор иностранных инвестиций, который выступает многоотраслевым конгломератным объединением иностранных бизнес-единиц и имеет устойчивые связи с глобальным рыночным хозяйством и опосредованные – с российским бизнесом» [18, с. 335].

Наряду с кризисом в области реального инвестирования в ранее высокотехнологичные отрасли, производящие товары, необходимо отметить значительный рост с конца 80-х годов 20 века сервисного сектора, который в теоретических работах западных футурологов олицетворял «новую» – постиндустриальную экономику (Т. Белл, Дж. Гэблрейт, Э. Тоффлер, М.Кастельс и др.). Исходя из данных теоретико-методологических подходов правительственными органами РФ проводилась целенаправленная политика на поддержку инвестиций бизнеса в данную сферу и создание новых рабочих мест, куда привлекались высококлассные специалисты из кризисных и стагнирующих отраслей российской экономики. В транзитивный период более половины в структуре инвестиций в основной капитал составили инвестиции в основной капитал отраслей, предоставляющих рыночные и нерыночные услуги: в 2002 г. такие инвестиции составляли 51, 3 % [22, с. 22].

Технико-технологическое развитие финансового рыночного сектора, оказывающего рыночные услуги, обеспечивалось инвестициями в основной капитал таких отраслей российской экономики, как информационно-вычислительное обслуживание и связь: если в среднем по отраслям, оказывающим рыночные и нерыночные услуги в 2002 году, инвестиции упали на 1,1 % по сравнению в предыдущим годом, а в данных отраслях они выросли, соответственно, на 51,8 % и на 33,4 % [22, с. 29].

Становление и технико-технологическое развитие рыночной инфраструктуры опиралось на инвестиционную деятельность новых для российской транзитивной экономики субъектов, а именно, банков, небанковских институтов бирж, многочисленных посреднических агентств, логистических центров, консультационных компаний других организаций, которые олицетворяли становление рынка как формы координации участников общественного воспроизводства. При этом расширялась система рабочих мест в государственном секторе, обеспечивающим развитие рыночных отношений – в налоговых органах, органах сертификации и лицензирования, таможенной сфере, бюро занятости и прочих государственных организаций с контрольно-распорядительными и другими функциями управления. Статистика свидетельствует о значительные доли инвестиций в основной капитал из федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ в данную сферу. Так, по статье «управление» в 2002 г. бюджетные средства составили 60 % от всех источников (собственных

и привлеченных), проинвестиционных в отрасли, оказывающие рыночные и нерыночные услуги [22, с. 31]. Это обеспечило укрепление государственных институтов рыночной экономики и росту технико-технологической оснащенности данных институтов.

В транзитивной экономике происходит качественные изменения в источниках финансирования новых рабочих, как материальной основы включения человеческих ресурсов в общественное производство. Закономерно, что на протяжении транзитивного периода расширялось инвестирование в частный сектор экономики: если в 1995 году частные инвестиции составляли 13,4% от совокупных инвестиций в основной капитал, то в 2002 году – уже 43,9% [22, с. 25]. Инвестиционные, также, как и приватизационные процессы в российской транзитивной экономике обеспечили рост численности занятых в негосударственные экономики с 18,3% в 1992 г. до 63,1% в 2002 г. [12, с. 62; 22, с. 80].

Заключение

Влияние инвестирование на человеческие ресурсы носит комплексный характер. Оно не сводится к инвестициям в формирование и развитие человеческого капитала, поскольку инвестиции непосредственно влияют на создание рабочих мест, как материальной основы воспроизводства человеческих ресурсов в фазе использования способности к труду. В транзитивный период, который охватывает в российской экономике период с 1992 по 2002 гг., под воздействием монетаристских установок правящих элит протекали сложные процессы, которые оказывали неоднозначное воздействие на воспроизводственные процессы. Смена теоретико-методологических подходов и векторов экономической политики российского государства в области инвестирования и воспроизводства человеческих ресурсов в посттранзитивный период привели к определенным позитивным результатам, позволив преодолеть трансформационный кризис.

Библиографический список

1. Авдокушин Е.Ф. О сущности и особенностях новой экономики // Вопросы новой экономики. 2011. № 1(17). С. 9-15.

2. Платонова Е.Д. Инновационная экономика: европейские измерители (по материалам ежегодного отчета «European Innovation Scoreboard – 2018») // Финансовая экономика. 2019. № 5. Ч. 5. С. 491-494.

3. Платонова Е.Д., Глазкова А.А. Накопление и воспроизводство человеческого потенциала: современный взгляд на теорию и практику: монография. 2-ое изд., перераб, и доп. М.: АПКиППРО, 2015. 187 с.

4. Платонова Е.Д., Глазкова А.А. О некоторых вопросах теории и методологии исследования роли накопления в формировании человеческого потенциала современной российской экономии // Актуальные проблемы системной трансформации в экономической теории: сборник научных статей преподавателей и аспирантов кафедры экономической теории. Под ред. д.э.н. Юферевой Е.В., д.э.н. Толокиной Е.Л. М.: Изд-во МГОУ, 2007. 288 с.

5. Платонова Е.Д., Богомолова Ю.И., Красовский С.Ю., Экономика ресурсов: воспроизводственный подход. Монография. М.: АПКиППРО, 2013. 179 с.

6. Рубин Я.И. Теория народонаселения (мальтузианское и антимальтузианское направления). М.: «АСТ», 2008. 420 с.

7. World Population Prospects 2019. World. URL: https://population.un.org/wpp/Download/Standard/Population.

8. World Population Prospects 2019. Russian Federation. URL: https://population.un.org/wpp/Graphs/1_Demographic%20Profiles/Russian%20Federation.pdf.

9. World Population Prospects 2019. China. https://population.un.org/wpp/Graphs/1_Demographic%20Profiles/China.pdf.

10. World Population Prospects 2019. United States of America. URL: https://population.un.org/wpp/Graphs/1_Demographic%20Profiles/United%20States%20of%20America.pdf.

11. Кашепов А.В. Взаимосвязи экономики и демографии: монография. М.: МАКС Пресс, 2019. 176 с.

12. Российский статистический ежегодник. 1994. Статистический сборник/Госкомстат России. М., 1994. 799 с.

13. Численность постоянного населения на 1 января 2020 года.URL: https://showdata.gks.ru/report/278928.

14. Рождаемость, смертность, естественный прирост населения. URL: https://www.gks.ru/folder/12781.

15. Миграционный прирост населения по полу, возрасту и потокам передвижения.URL: https://showdata.gks.ru/report/278004/.

16. Human Development Report for the Russian Federation.2004.Towards a Knowledge-based Society. / Ed. By Prof. S.N. Bobylev. Moscow: Izdatelstvo VES MIR.2004.C.55.

17. Савельев А.В. Демографическая ситуация на Северном Кавказе / Наука вчера, сегодня, завтра: сб. ст. по матер. VII междунар. науч.-практ. конф. № 7(7). Новосибирск: СибАК, 2013. С. 101-107.

18. Платонова Е.Д. Современная теория и практика накопления / под ред. д.э.н. Е.В. Юферевой. М.: Изд-во АПКиППРО, 2006. 368 с.

19. Платонова Е.Д., Адельфинский А.О., Богомолова Ю.И., Дик В.В., Зайцев Н.С. Инвестиционная практика в реальном секторе отечественной экономики: теоретико-методологический взгляд на исходную модель трансформационных преобразований / Интернет-журнал «Науковедение». 2012. № 4 (13). [Электронный ресурс]. М., 2012. URL: https://naukovedenie.ru/PDF/69evn412.pdf.

20. Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов / Научный доклад. М.: НИР, 2007. 134 с.

21. Платонова Е.Д. Иностранные инвестиции в реальный сектор транзитивной экономики России: подходы инвесторов и направленность вложений // Экономические науки. 2017. № 4(149). С. 20-25.

22. Инвестиции в России. 2003: Стаб сб/Госкомстат России. М., 2003. 252 с.

23. UNCTAD, World Investment Report 2004: The Shift Towards Services, annex table B. 1.

24. Елизаветин М.Е. Иностранный капитал в экономике России. М.: Международные отношения, 2004. 264 с.

УДК 338.012

Е. Н. Ялунина
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет», Екатеринбург, e-mail: yalunina.1979@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Ключевые слова: конкурентоспособность, качество, предприятие питания, рынок, потребитель, услуга, сервис, ресурсы, логистика.

Рассматривая вопросы повышения конкурентоспособности услуг, возникает ряд противоречий в суждении авторов относительно повышения эффективности системы управления предприятием питания в условиях трансформации национальной экономики. Нами в статье рассмотрены тенденции развития предприятий питания и раскрыта сущность предлагаемого инструмента, позволяющего повысить эффективность системы управления предприятием питания. В основе инструмента закладываются элементы, которые взаимодействуют друг с другом и описана их степень влияния на повышение эффективности деятельности предприятий питания. Особо уделено внимание показателям качества управления, которые оказывают влияние на повышения уровня конкурентоспособности предприятия питания с учетом внешних вызовов и эффективного использования имеющегося у предприятия питания совокупного потенциала. Достижение ключевых приоритетных показателей предполагается за счет внедрения инновационных технологий, повышения квалификации работников, разработке логистических процессов. Например, предприятие питания имеет эргономичную материально-техническую базу, но не уделяет должного внимания качеству оказания сервисных услуг, то выполнение ключевых показателей по повышению уровня конкурентоспособности не достижимо.

E. N. Yalunina
Ural State University of Economics, Yekaterinburg, e-mail: yalunina.1979@mail.ru

INNOVATIVE TECHNOLOGIES AS A TOOL FOR IMPROVING THE EFFECTIVENESS OF THE MANAGEMENT SYSTEM AND COMPETITIVENESS FOOD COMPANIES

Keywords: competitiveness, quality, catering, market, consumer, service, service, resources, logistics.

Considering the issues of increasing the competitiveness of services, a number of contradictions arise in the authors' judgment regarding the increase in the efficiency of the food enterprise management system in the conditions of transformation of the national economy. We in the article examined the development trends of catering enterprises and disclosed the essence of the proposed tool to improve the efficiency of the catering management system. The tool is based on elements that interact with each other and their degree of influence on improving the efficiency of catering enterprises is described. Particular attention is paid to management quality indicators that have an impact on improving the competitiveness of the catering enterprise, taking into account external challenges and the effective use of the total potential of the catering company. Achieving key priority indicators is expected through the introduction of innovative technologies, advanced training for employees, and the development of logistics processes. For example, a catering company has an ergonomic material and technical base, but does not pay due attention to the quality of services, the fulfillment of key indicators to increase the level of competitiveness is not achievable.

Рассматривая вопросы повышения эффективности системы управления предприятием питания, необходимо уточнить, что общественное питание это сфера, которая очень чувствительна в отношении происходящих процессов на макро и мезоуровнях. Одним из трендов развития является формирование пласта ресторанного бизнеса, ориентированного на удовлетворение потребности клиента, относящегося к категории среднего класса. Также одним из приоритетных направлений является питание, которое формирует культуру здорового образа жизни, учитывает такие параметры как безопасность, экологичность, ценность, доступность. Значимость общественного питания заключа-

ется в удовлетворении нужд работников предприятий в течение рабочего времени с целью выполнения планируемых экономических показателей и обеспечение питания обучающихся во всех учреждениях образования. Данной сфере присуще все виды массового питания, включая пансионаты, санатории, детские дома, гостиницы и др. В Екатеринбурге также как и во всех областных городах активно получили свое развитие рестораны, столовые, закусочные, бары, осуществляющие свою деятельность, используя собственное сырье, так и покупные полуфабрикаты. Отметим, что в плане производства обозначенных предприятий питания присутствует кулинарная продукция, которая пользуется большим спросом среди потребителей.

Новые подходы к внедрению технологий по переработке и обработке сырья, информационных технологий (CRM, VivaTech, liko и др.) в деятельность предприятий питания позволяют им динамично развиваться. На основе проведенного исследования констатируем, что 46% в Екатеринбурге это кафе и рестораны быстрого обслуживания, пять екатеринбургских ресторанных сетей активно открывают предприятия питания в других городах Свердловской области, в частности Нижнем Тагиле, Каменск-Уральском, Серове. Одним из привлекательных индикаторов для потребителя являлся и остается в настоящее время это средний чек организации, который считается доступным для жителя Екатеринбурга и жителей городов Свердловской области от 300 до 1550 рублей. Данный процесс подтверждают статистические показатели, в частности доходы от деятельности предприятий общественного питания, которые за 2019 год составили 24213 млн.руб., что на 2,9% выше в сравнении с прошлым годом. Фастфуд занимает позиции на рынке общественного питания, исходя из общего числа предприятий питания в Свердловской области, их число составляет 49%. Ориентир потребителя на экзотическую кухню, здоровое питание является предпосылкой для определения вектора развития предприятий общественного питания, в частности продвижения пиццерий, фаст-фуда, «casual». К основным тенденциям развития общественного питания в Свердловской области относим: открытие заведений, пропагандирующих национальную кухню; развитие сети ресторанов на базе торгово-развлекательных центров; сохранение доли сетевых предприятий питания; формирование культуры питания «вне дома» у населения.

Рис. 1. Количество предприятий общественного питания, предлагающих национальную кухню в г. Екатеринбург на 01.01.2019 г.

Таблица 1

Количество предприятий общественного питания МО Екатеринбурга в динамике, ед.

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	Темп роста,% (2019/2015)
Количество предприятий, ед.	2181	2230	2322	2428	2478	113,62
в том числе:						
*открыто новых ПОП	280	301	341	332	278	99,28
*закрыто действующих ПОП	250	252	249	226	194	77,6

С целью повышения уровня конкурентоспособности предприятия питания, необходимо уделять внимание вопросам обеспечения качества продукции (соответствие продукции органолептическим показателям) за счет оптимизации логистических процессов, эффективности использования трудовых ресурсов, прогнозируемого процесса закупа товаров, материалов, сырья, планомерному обновлению оборудования, снижению издержек производства и обращения, разработке и реализации схемы доставки продукции до конечного потребителя. Внедрение инноваций в деятельность предприятий питания осуществляется в рамках взаимодействия с органами государственной власти, которые разрабатывают концепции, программы, способствуют повышению квалификации работников, создают площадки для руководителей предприятия питания, где обсуждаются вопросы развития рыночных субъектов и решение социально-экономических задач для территорий, что и определяет актуальность и практическую составляющую предмета обсуждения.

Сфера общественного питания одна из значимых отраслей в национальной экономике, которая оказывает воздействие на уровень жизни населения и является индикатором ее состояния, в частности по активизации данной отрасли можно судить о трансформации экономики государства. За последние семь лет сфера общественного питания динамично развивается за счет улучшения качества обслуживания и внедрения инноваций. К инновациям, которые активно применяются в деятельность предприятий питания, относят: организационные, управленческие, технико-технологические, сервисные. Сущность организационных инноваций заключается в разработке концепции предприятия общественного питания. Концепция предприятия общественного питания – это разработка и реализация системы, которая выражена в процессах связанных между собой и направленных на достижение эффективности деятельности предприятия общественного питания. К основным взаимосвязанным процессам концепции предприятия общественного питания относим: социально-экономическое обоснование целесообразности функционирования предприятия общественного питания, смысловая идея предприятия общественного питания, совокупный потенциал и эффективность его использования, формирование маркетинговой и ценовой политики предприятия питания, разработка ассортиментного перечня предприятия общественного питания. Сущность управленческих инноваций заключаются в разработке системы управления, основанной на прогнозировании событий (внешних вызовов) и готовности к происходящим изменениям с помощью современных информационных технологий. Большинство из существующих предприятий общественного питания не справились с таким вызовом как пандемия, из-за отсутствия цифровых технологий или неспособности работников быть вовлеченными в эти процессы. Анализ рынка общественного питания в Свердловской области, по мнению экспертной группы, в число которой входили собственники предприятий общественного питания, показал, что в январе, феврале 2020 года был рост количества чеков на 9, 5%, а в марте снижение на 33%, а в апреле вынуждены были часть предприятий прекратить свою деятельность, а часть переформатировались и сконцентрировали имеющиеся ресурсы на доставку продукции «на дом» покупателю с не-

изменной стоимостью среднего чека. Несмотря на изолированность покупателя от предприятий питания сумма затрат потребителя на еду и напитки держится на прежнем уровне, а собственники бизнеса в настоящее время совершенствуют сервис и обеспечивают качество продукции. К технико-технологическим инновациям относим: процессы, связанные с вводом нового оборудования, с доработкой имеющегося оборудования и внедрением цифровых технологий, с целью увеличения производительности работников предприятия и экономичности выпуска продукции. К сервисным процессам относят: комплекс мероприятий, направленных на достижение удовлетворенности потребителя за счет нововведений в технологию сервиса и технику обслуживания. При реализации комплекса мероприятий сервисного процесса предприятия питания, применяют два подхода, первый ориентирован на внедрение современного оборудования, а второй на внедрение технологий, связанных с производством, приготовлением блюд, полуфабрикатов. В настоящее время эти направления деятельности для предприятий питания считаются приоритетными, так как они рассматриваются с позиции резерва для повышения эффективности деятельности рыночного субъекта. Многих собственников бизнеса останавливает использовать обозначенные резервы, так как на первоначальном этапе внедрения инноваций необходимы денежные средства, не у каждого существующего предприятия питания есть собственные средства в достаточном количестве. Причем понимание у собственников бизнеса есть, что вложенные средства окупятся через три, пять лет, но предприятия питания по своей сущности уязвимы, так как напрямую зависят от уровня платежеспособности населения, процессов, происходящих на мезо и макро уровнях. Часть собственников предприятий общественного питания не готовы привлекать заемные средства на долгосрочный период. По мнению экспертов, к числу эффективных инноваций относят, инновации связанные с повышением качества продукции (микробиологическая безопасность, экологичность, пищевая ценность, сроки хранения готовой продукции, упаковка и транспортировка полуфабрикатов и готовой продукции).

На рис. 2 представлены наиболее известные инновационные технологии, применяемые в сфере общественного питания.

Зарубежный опыт показывает, что внедрение интерактивных технологий, в частности управление сервисом самостоятельно посетителем, придает предприятию питания эксклюзивность среди существующих подобных заведений и может привлечь дополнительно клиентов.

Изучив мировой экспорт, а именно, структуру констатируем, что большая его доля это освоение цифровых, наукоемких, высокоэнергетических технологий. Достижение таких показателей обусловлено внесением поправок в действующие концепции развития хозяйствующих субъектов. Сущность поправок заключается во включении существующих процессов инноваций, т.е. ни как элемента системы управления предприятием, а ключевым. Это означает, что система управления современным рыночным субъектом предполагает разработку системы показателей оценки инновационной деятельности предприятия общественного питания, которая направлена на эффективное использование имеющегося совокупного потенциала. Предлагаем для оценки конкурентоспособности предприятия общественного питания условно поделить на четыре блока, каждый из которых будет отражать направление деятельности. Так, 1 блок – характеризует эффективность процесса производства продукции и ее доведения до потребителя; 2 блок – позволяет оценить финансовое положение предприятия общественного питания; 3 блок – оценивает качество обслуживания клиентов предприятия общественного питания; 4 блок – оценивает рыночное положение предприятия общественного питания. Нами предлагается универсальная методика оценки конкурентоспособности предприятия общественного питания с учетом изменений в концепцию системы управления предприятия, в частности внедрения инновационных решений.

Рис. 2. Технико-технологические инновации, применяемые в сфере общественного питания [4, с. 156]

Таблица 2

Методика комплексной оценки конкурентоспособности предприятия общественного питания

Наименование блока	Показатели конкурентоспособности предприятия общественного питания
1. Эффективность процесса производства продукции и реализация услуг до потребителя	1. Коэффициент роста валового товарооборота общественного питания 2. Коэффициент роста оборота продукции собственного производства 3. Коэффициент роста оборота по безналичному расчету готовых изделий и полуфабрикатов собственной выработки юридическим лицам социального назначения 4. Коэффициент уровня издержек производства и обращения 5. Коэффициент рентабельности продаж
2. Финансовое положение предприятия общественного питания	1. Коэффициент автономии предприятия общественного питания 2. Коэффициент текущей платежеспособности 3. Рентабельность активов и капитала 4. Коэффициент расходов, связанных с закупом сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов
3. Качество обслуживания клиентов предприятия общественного питания	1. Коэффициент устойчивости ассортимента 2.Коэффициент завершенности покупки 3. Коэффициент точной конверсии 4. Коэффициент недовольства клиентов работой персонала передней линии
4. Оценка рыночного положения предприятия общественного питания	1. Доля рынка 2. Индекс уровня цен 3. Коэффициент цифровых сервисных услуг 4. Коэффициент соотношения площади предприятия к совокупной площади предприятий конкурентов

Предлагаемая система показателей, предполагает комплексный подход к оценке эффективности системы управления предприятием общественного питания и позволяет определить уровень конкурентоспособности объекта исследования. Достоинством данной системы показателей является подход, который считаем универсальным, так как он применим для любого типа предприятия общественного питания (кафе, пиццерия, столовая, бар, ресторан и др.). Исходя из полученных расчетов, выделяются проблемы предприятия общественного питания и разрабатывается стратегия его развития.

Таким образом, с целью удовлетворения потребностей населения необходима систематическая работа по совершенствованию стратегического развития рынка услуг общественного питания на мезо и макро уровнях с учетом внешних вызовов. Учитывая кризисное состояние в национальной экономике, предприятия общественного питания оказались в состоянии трансформации: часть предприятий ушли с рынка и прекратили свое существование, а другие, эффективно использовали накопленные цифровые ресурсы и инновации. Отмечаем, что в основном утратили свои рыночные позиции предприятия общественного питания, относящиеся к среднему ценовому сегменту. Фаст-фуд, как обособленная единица в отрасли, зарекомендовали себя как конкурентоспособные предприятия в среднесрочном периоде. Базисными элементами в концепции развития предприятия общественного питания являются: безопасность, инновации, качество. Систему управления предприятиями общественного питания необходимо корректировать, в частности разрабатывать и реализовывать инновационную модель управления, ориентированную на повышение качества выпускаемой продукции, сервисного обслуживания, повышения уровня конкурентоспособности. Нами предлагается универсальная методика оценки конкурентоспособности предприятия общественного питания, которая позволяет выявить резервы роста рыночного субъекта и разработать мероприятия, направленные на повышение эффективности деятельности предприятия общественного питания. Результаты исследования показывают, что отсутствие единого нормативно-правового акта на законодательном уровне затрудняет развитие предприятий общественного питания. Для развития малого и среднего бизнеса важно понимание «правил игры на рынке», а именно для обеспечения более правильного экономического развития важно, чтобы правительство определило оптимальное соотношение между государственным и рыночным регулированием экономики.

Библиографический список

1. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 1992. 702 с.

2. Садыхов Э.Ф. Управление конкурентоспособностью организации общественного питания: автореф. дис. … канд. экон. наук. 08.00.05. Москва, 2013.

3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. 7-е изд., испр. и доп. / Р.А. Фатхутдинов. М.: Дело, 2015. 528 с.

4. Тюлин А.Е. Повышение конкурентоспособности инновационно-активных предприятий на основе создания и применения ключевых компетенций: дис. … докт. экон. наук. Москва, 2017. 383 с.