Министерство науки и высшего образования РФ

Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА:

ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

МАТЕРИАЛЫ XI МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

Нижний Новгород, 31 мая – 01 июня 2019 г.

Нижний Новгород
2019

УДК 330
ББК 65
И 66

Редакционная коллегия:
К.А. Марков (Врио ректора ННГУ, председатель оргкомитета конференции)
А.О. Грудзинский (председатель программного комитета,
директор Института экономики и предпринимательства ННГУ),
О.В. Трофимов, С.Н. Яшин, Н.И. Яшина, Ю.А. Попова,
С.Л. Иваньковский (отв. секретарь оргкомитета),
Е.П. Артамонова (отв. секретарь программного комитета)

И 66 **Инновационная экономика: глобальные и региональные тренды.** Материалы XI Международной научно-практической конференции (Нижний Новгород, 31 мая–1 июня 2019 г.) – Нижний Новгород, ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2019. – 650 с.

ISBN 978-5-91326-525-8

В сборник включены материалы, представленные участниками Международной научно-практической конференции «Инновационная экономика: глобальные и региональные тренды», которая проходила 31 мая – 1 июня 2019 г. в ННГУ им. Н.И. Лобачевского в рамках 60-летия высшего экономического образования в Нижегородском регионе.

В докладах и выступлениях нашли отражение точки зрения представителей разных научных направлений и бизнес-сообществ по вопросам отечественного и зарубежного опыта развития инновационной экономики, глобальных и региональных трендов университетов как центров инноваций и развития высокотехнологичного производства.

Материалы Конференции публикуются в авторской редакции.

ISBN 978-5-91326-525-8

УДК 330
ББК 65

© Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского, 2019

СЕКЦИЯ 1

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

ВЫБОР МОДЕЛИ ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМА ОБУЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЮ

В.А. Аксенов
Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского

Рассматривается проблема выбора государством модели образования, анализируется логика, специфика и факторы выбора. Делается прогноз влияния существующей модели и подходов к подготовке специалистов в области управления на стратегическое развитие России.

*Ключевые слова***:** модель образования, компетентностный подход, «неявное» знание, «школа знаний», «школа компетенций», трансфер технологий, трансфер знаний.

Реформа образования, которая идет в России, на наш взгляд, носит, в значительной мере, политический характер и преследует экономические, организационно-государственные цели. Авторы реформ готовы обсуждать детали своей концепции, но не саму концепцию. В средней школе ставится задача изменить школьную программу так, чтобы содержание обеспечило ребенку его дальнейшую успешность [1]. В вузах качество подготовки выпускника определяется, прежде всего, по наличию у него определенных «компетенций» (точного определения в русском языке это слово не имеет), успешности действия в определенных ситуациях [2]. Успешность, как самоцель, подразумевает развитие лидерских качеств у обучающихся, а не адаптацию к поведению в конкретном социуме. Такой подход коренным образом отличается от традиционных российских представлений о просвещении, как главном предназначении школы. Знания для гармоничного интеллектуального и нравственного развития, самостоятельного формирования представлений о происходящих в мире процессах, для обеспечения возможности осознанного выбора профессии, жизненного пути, отходят на второй план.

Чем же продиктован отказ от старой концепции образования? С XIX века школа учила умению самостоятельно изучать и объяснять факты от этого зависела социализация человека в обществе. В XXI веке передачу новых знаний решают информационные технологии, а перед школой ставят цель формирования интеллекта, понимаемого, как совокупность основных *приемов, способов обработки этой информации*. Старая система образования в принципе не соответствует новым целям и социальной структуре общества. Создается впечатление о переходе от «школы знаний» к «школе компетенций» [3, 4].

На самом деле – это всего лишь методологическая дискуссия, которая ведется в мировом образовательном сообществе на теоретическом уровне уже сто лет, а на практическом – двести [подробнее см.: 6, С. 179–183]. Цивилизационный выбор уже давно был сделан и изменить его без угрозы самому существованию цивилизации сложно. Об этом говорит ряд неудач в реформировании системы образования в России после Октябрьской революции, сложности освоения российского опыта в Японии и США. Логика принятия государственных решений требует соблюдения принципа историзма. Каждая страна и цивилизация проходит свой путь жизненного социально-экономического развития, а образование не всегда следует за этим процессом. Иногда оно отстает, иногда обгоняет развитие или соответствует ему. В России и СССР в ходе модернизации нужно было обеспечить экономику академически образованными людьми, которые могли бы приспосабливаться к быстроменяющейся среде. Тогда система в основном решала эту задачу.

А что сегодня – главное? Поможет ли реформа модернизации российской экономики или она просто обеспечит окупаемость образования, вхождение ее в мировой рынок образовательных услуг?

Острой проблемой сегодня, по мнению государства, является то, что выпускники вузов, как правило, не готовы на практике сразу приступить к выполнению профессиональных обязанностей. Адаптация их в организациях увеличивает затраты работодателя (введение в должность и т.п.). Это обусловлено тем, что за время обучения по специальности у выпускников не в полном объеме сформированы профессиональные «компетенции». Организация образовательного процесса направлена на усвоение универсальных (политехнических) профессиональных знаний и умений. Есть недостатки в отработке навыков, а иногда даже не полное владение умениями. На развитие и закрепление «компетенций» в ходе профессиональной деятельности уходит год – два. Формируются они применительно к условиям конкретного бизнеса. Однако, это является следствием не системы образования, а элементарного отсутствия реальной (не формальной) производственном практики.

Объединить профессиональные знания и умения должны практические ситуации, созданные на примерах конкретных предприятий с использованием активных образовательных технологий. При этом, вначале с участием работодателей следует составить профессиограммы (можно назвать их перечнем «компетенций»). Это позволит преодолеть дисциплинарное разделение при обучении специалистов. Смысл образования в этих условиях будет состоять в развитии у обучаемых способности самостоятельно решать проблемы не в различных, а в конкретных сферах и ви-

дах деятельности. То есть, на смену «сциентическим» подходам должны прийти методики, передающие опыт и навыки профессионального поведения. Логика «Знания – Умения – Навыки» меняется на противоположную – «Навыки – Умения – Знания» [см.: 5, С. 129–134]. Эта логика существовала и ранее, однако свойственна она были среднему профессиональному образованию. И переход к акценту на «компетенции» означает переход к подготовке технического исполнителя. Он не несет особой необходимости в фундаментальной теоретической и тем более гуманитарной подготовке. Нет потребности в выборе жизненного пути. «Школа компетенций» соотносится с коммерциализацией образования, переходом от образования, как миссии, к образованию, как услуге. Обучающийся ориентируется на выбор своих предпочтений в процессе обучения, которое становится узкопрофильным при формально широком перечне предметов, выбираемых самим обучаемым. Результаты обучения – не выбор пути, а возможность приобрести высокооплачиваемую работу, сделать карьеру.

На наш взгляд, гораздо более острой реальной проблемой современного российского образования является утрата способности передачи так называемых неявных научных знаний. В XX веке концепцию «неявного знания» (tacit knowledge) глубоко разрабатывал М. Поланьи и его коллеги [10, 16, 17]. Они считали, что неявное знание – это набор некодифицируемых знаний, связанных неразрывно с искусством экспериментирования, которые передаются исключительно неформальными способами и в непосредственном человеческом общении. Овладение им не поддается исчерпывающему описанию и выражению средствами языка, не допускает полного изложения в учебниках. Оно связано с чувственной, интеллектуальной интуицией, внутренне переживается, личностно окрашено. [7] В России философы Г. Шпет (1914), С. Франк (1923) еще до Поланьи ввели в оборот понятие «живое знание» (англ. living knowledge), которое рассматривалось, как «дотеоретическое» и «посттеоретическое» [12]. Сегодня их исследуют в рамках различных направлений философии науки [см.: 13, 14, 15].

Обучение мастерству научного поиска и личные контакты в совместной лабораторной работе опытного ученого и его учеников [8] проявляются в авторском характере научных школ. Это делает дистанционное обучение целому ряду наук крайне сложным, практически невозможным. Блоги, интернет-лекции, видео-конференции не решают всех проблем.

В противоположность российской традиции «школа компетенций» основана на "функционалистской" модели познания: «Проблема – грант – набор команды – решение проблемы – расформирование команды». Миграция научных кадров провозглашается как главная ценность организации науки. Логический позитивизм требует знаний, понимаемых ясно, выраженных в языково-знаковой форме [**11**]. Главное в ней измеряемость, совместимость, взаимозаменяемость. Это противоречие «Моцарт – Сальери» в новом обличии. Все логически верно, однако, неясно кто определяет стратегию долговременного поиска, нравственные ценности его и приоритеты? Ученые или финансовые институты? А ответственность актуальна перед грантодателем и все? Создается впечатление, что это концепция вчерашнего дня, а не прорыв в будущее.

Информационно-технологическое общество характерно глобализацией социальной жизни и появлением новой экономики, где знание становится основой конкурентоспособности государств, источником их развития. При этом, разные страны занимают разные позиции в этом разделении труда. А основой позиций является их место в создании международного научного продукта, роль в его распространении (трансфере), размер получаемой от этого коммерческой выгоды. Мировая технологическая иерархия сегодня выглядит так. Инновационные технологии концентрируются в узкой группе высокоразвитых стран таких, как США, Япония, ряд ведущих европейских государств. Следующий уровень – это страны-кандидаты на повышение в технологическом статусе, Китай, Южная Корея, другие азиатские «драконы». Россию, Индию и несколько стран типа Канады, Израиля с некоторыми оговорками можно отнести в группу «неопределенных». И внизу остальные, имеющие шанс только на потребление технологического продукта (см. Таблица 1, 2).

Таблица 1

Страны-лидеры по экспорту высокотехнологичной продукции. 2016 г. [24, 25]

	Страны	Экспорт высокотехнологичных товаров (млрд долл.)
1	КНР	554,28
2	Германия	185,56
3	США	154,36
4	Сингапур	130,99
5	Южная Корея	126,55
6	Франция	104,34
7	Япония	91,51
8	Великобритания	69,42
9	Нидерланды	59,13

Россия занимает в этой табели о рангах 27 место с объемом экспорта высокотехнологичных товаров в 9,68 млрд долл.

Таблица 2

Компании-лидеры по экспорту высокотехнологичной продукции 2017 г.

Компания	Страна	Объем экспорта (млрд.дол.)	Изменение в %
Apple	США	229,234	6,3
Samsung Electronics	Р. Корея	211,940	21,8
Amazon.com	США	177,866	30,8
Hon Hai Precision Industry	Тайвань	154,699	14,5
Alphabet	США	110,855	22,8
Microsoft	США	89,950	5,4
Huawei Investment & Holding	КНР	89,311	13,8
Hitachi	Япония	84,559	0,0
IBM	США	79,139	-1,0
Dell Technologies	США	78,660	21,4
Sony	Япония	77,116	9,9
Panasonic	Япония	72,045	6,3
Intel	США	62,761	5,7
LG Electronics	Р.Корея	54,314	13,8
JD.com	КНР	53,965	37,8

Источник: [25] составлена на основе Global 500. [Электронный ресурс] fortune.com / global500/list/filtered

Сегодня отделить создание технологии от ее передачи потребителю невозможно. По мнению В.Кумара, технология включает два элемента: физический (продукт, оборудование, чертежи, т.п.) и информационный (ноу-хау, обучение персонала, т.п.) [**20**]. Эффективность передачи связана с получением и продукта, и целого комплекса сопутствующей информации неявного характера. Реальный трансфер фактически невозможен там, где существует значительный разрыв между уровнем научно-образовательного, социально-экономического развития передающей и принимающей сторон. Китайские ученые Цзинси Дин, Яцзюн Сюэ предложили классификацию методов трансфера технологий (см. Таблица 3) и логику основных этапов (см. Рис. 1).

Таблица 3

Основные каналы международного трансфера технологий [21]

Рыночные	международная торговля продуктами и услугами прямые зарубежные инвестиции лицензирование технологий создание совместных предприятий и организация совместных научно-исследовательских проектов/альянсов, легальное трансграничное перемещение персонала
Нерыночные	технологическая имитация, копирование, реинжиниринг с использованием открытых данных (патентов) и прочей информации технологическая разведка и переманивание зарубежного персонала

Ученые считают, что по мере возрастания технологического мастерства обучающейся стороны и соответствующего понимания неявного знания страны проходят четыре этапа: простая (чистая) имитация; инновационная («креативная») имитация, «подражательная» инновация и самостоятельная (независимая) инновация.

Рис. 1. Схема основных каналов международного трансфера технологий

Рассмотрим международную торговлю продуктами и услугами – базовый канал перетока технологий меж государствами. В мировой торговле высокотехнологичными продуктами в последнее десятилетие произошли серьезные изменения [**18**]. В общем объеме экспорта – свыше двух триллионов долларов **[26] –** заметно упала доля США и Японии. Страны ЕС сохранили свою долю рынка, а новым лидером стал Китай [**26**]. Впрочем, это не вполне говорит о потере доминирования США. Китай пока не контролирует ведущие технологические составляющие рынка технологий, что показывает конфликт США и КНР 2019 года. Американские компании лидируют в экспорте интеллектуальных услуг, бизнес-консалтинге. Это приносит США кроме прибыли контроль над экспортом «неявного знания». При этом, основными получателями этих услуг являются страны Евросоюза, которых США сегодня пытаются заставить за это платить более высокую плату. А вот в Азию эти услуги идут в значительно меньших объемах [20, 23]. Главный тренд политики американских компаний – зрелые технологии передавать на мировую периферию (в Азию), чтобы получить прибыль. Но сохранять в тайне неявные элементы новых технологий, чтобы затруднять конкурентам процесс их быстрого копирования и возможность улучшения. Пока новая технология переходит из ранней стадии в зрелую, ее владельцы получают сверхприбыль. Сняв сливки с рынка, обеспечив себе «задел» по новому продукту, принимается решение о скорейшей продаже старого. Но дополнительно делается попытка получить прибыль за счет оказания комплекса услуг по техподдержке, эксплуатационному обслуживанию и т.п.

При этом, технологическая элита, используя разные механизмы, ограничивает компаниям других стран доступ к стратегически важным разработкам. Так, под давлением США, Японии, стран ЕС в свод правил ВТО ввели стандарты «Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности» (TRIPS). Законодательство любой страны ВТО, должно соответствовать ему. Регулируется и такой рыночный канал трансфера, как прямые инвестиции (ПИ). Перенос технологии при них идет достаточно быстро. Но получатель не всегда имеет полный доступ к «ноу-хау». Поэтому ряд стран ориентировались на ограничение ПИ, стимулируя создание совместных предприятий (СП). Зарубежным фирмам в обмен на доступ к рынкам предлагали делиться технологиями с местными фирмами. Ответом стало установление разной скорости трансфера технологий в различных странах. Полноценными объектами ПИ выбирались близкие по технологическому развитию страны [19]. Имел место и политический фактор. При этом, свободная коммуникация сложившихся научных, национальных школ сталкивается с ростом ограничений. Лидеры технологического рынка, говоря о необходимость игры по общим правилам, сами закрывают главным конкурентам (КНР) основные рыночные каналы. В ответ страны – преследователи используют нерыночные методы получения доступа к новейшим разработкам (копирование, переманивание техперсонала, промышленный шпионаж).

К началу XXI века РФ в значительной мере утратила свой научный потенциал и технологическое превосходство во многих отраслях. Так, целый ряд стран получают доступ к ядерным технологиям, европейцы оттесняют нас со 2-го места в производстве авиационной техники. В области космических исследований Россия начинает уступать Европе и Японии. Мы можем потерять позиции даже во втором уровне. Сегодня России предстоит решить сложнейшую задачу – научиться эффективно усваивать получаемые новые знания, научиться самим производить «тайное знание» по правилам большой технологической игры.

Список литературы

1. См.: Патриотизм без «Войны и мира» // «Эксперт» 2011, № 5 (739).

2. Словарь русского языка: В 4-х т. / РАН. Ин-т лингвистич. Исследований: Под. Ред А.П.Евгеньевой. – 4-е изд., стер. – М.: Рус. яз.: Полиграфресурсы. 1999 (электронная версия): Фундаментальная электронная библио-

тека. // Значение слова «компетенция» // КАРТАСЛОВ.РУ – карта слов и выражений русского языка [Электронный доступ]: http://www.kartaslov.ru/значение слова/компетенция/ (дата обращения: 01.10.2015).

3. См.: Учебная повинность // Эксперт 2009, №40.

4. См.: Между Фоменко и обезьяной // Эксперт 2008, №7.

5. Аксенов В., Шахов А. Обучение управлению: выбор модели образования. // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 8.

6. Аксенов В.А. Выбор модели образования: проблема государственного управления /Управление коммуникациями в бизнесе и политике: Материалы X региональной научно-практической конференции (Нижний Новгород 28-29 ноября 2012 г.) – Н.Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И.Лобачевского, 2013. – С. 179-1836.

7. Мохова С.Б. Методология исследований имплицитных знаний // Психологическая наука и образование 2004. №4.

8. Современная западная философия. Энциклопедический словарь / О. Хеффе, В.С. Малахов, В.П. Филатов. М.: Культурная революция. 2009. Поланьи. Личностное знание. [Электронный доступ]: http://bsu-philosophy.wikia.com/wiki/ (дата обращения: 01.01.2017).

9. Новейший философский словарь. Сост. Грицанов А.А. Минск, 1998.

10. Поланьи М. Личностное знание. На пути к посткритической философии. М., 1985.

11. Сайт Академик. Философская энциклопедия. Неявное знание. Перевод. [Электронный доступ]: http://modern_western_philosophy.academic.ru/282/ (дата обращения: 21.07.2018).

12. Сайт Академик. Большая психологическая энциклопедия. Неявное знание. Перевод. [Электронный доступ]: http://modern_western_philosophy.academic.ru/282/ (дата обращения: 03.02.2015).

13. Сайт Академик. Энциклопедия эпистемологии и философии науки. Неявное знание. Перевод. [Электронный доступ]: http://modern_western_philosophy.academic.ru/282/ (дата обращения: 19.03.2019).

14. Стернберг Р. Практический интеллект. СПб.: Питер, 2002.

15. Фрэнкин Р. Мотивация поведения: биологические, когнитивные и социальные аспекты. СПб., 2003.

16. Bem D.J., Allen A. On predicting some of the people some of the time: The search for cross-situational consistencies in behavior // Psychological Review. 1974. № 81.

17. Epstein S. The self-concept revisited // American Psychologist. 1973. № 28.

18. Доклад Национального научного фонда США (NSF) Science and Engineering Indicators. 2018.

19. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). 2019.

20. Эксперт. Online. Тигран Оганесян, Дан Медовиков. Неявное знание строителей пирамиды. Москва, 26.03.2012 // «Эксперт» №12 (795). [Электронный доступ]: https://expert.ru/expert/2012/12/neyavnoe-znanie-stroitelej-piramidyi/ (Время обращения 15.04.19).

21. Эксперт. Online // Основные каналы международного трансфера технологий. Москва, 26.03.2012 // «Эксперт» №12 (795). [Электронный доступ]: https://expert.ru/ratings/osnovnyie-kanalyi-mezhdunarodnogo-transfera-tehnologij/ (Время обращения 15.04.19).

23. Эксперт. Online. Тигран Оганесян, Дан Медовиков. Неявное знание строителей пирамиды. Москва, 26.03.2012 // «Эксперт» №12 (795). [Электронный доступ]: https://expert.ru/expert/2012/12/neyavnoe-znanie-stroitelej-piramidyi/media/133721/ (Время обращения 15.04.19).

24. Иванченко А. Г., Ушаков Д. С. Комплекс тенденций развития мирового рынка высокотехнологичной продукции // Молодой ученый. – 2018. – № 17. – С. 171–173

25. Микаелян К. С. Анализ мирового рынка высоких технологий // Молодой ученый. – 2018. – №47. – С. 248-253. – [Электронный доступ]: https://moluch.ru/archive/233/54061/ (дата обращения: 19.06.2019).

26. ЯНДЕКС. Дзен. Мировой высокотехнологичный экспорт в графиках: насколько Россия отстает? // 28 февраля 2018. – [Электронный доступ]: https://zen.yandex.ru/media/id/5a637e1ff031736003966311/mirovoi-vysokotehnologichnyi-eksport-v-grafikah-naskolko-rossiia-otstaet-5a94e7a33dceb7e4ac4a029a (дата обращения: 19.06.2019).

Choice of education model: the problem of management

V.A. Aksenov

Lobachevsky state University of Nizhny Novgorod

The article deals with the problem of the state's choice of the model of education, analyzes the logic, specificity and factors of choice. The author makes a forecast of the influence of the existing approaches to the training of specialists in the field of management on the strategic development of Russia.

Keywords: model of education, competence approach, "implicit" knowledge, "school of knowledge", "school of competences", transfer of technologies, transfer of knowledge, knowledge-intensive services.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

О.Ю. Ангелова, О.Р. Чепьюк

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Анализируются основные подходы к классификации факторов развития территории и рассматривается текущее состояние выявленных факторов для Нижегородской области.

Ключевые слова: территориальный маркетинг, развитие территории, Нижегородская область, «мягкие» факторы территориального развития.

В современных условиях, для обеспечения экономического роста и развития территории, требуется системный подход, ориентированный, в том числе, и на активное использование маркетинговых инструментов. При разработке механизмов обеспечения эффективной территориальной стратегии необходимо, прежде всего, выявить факторы, определяющие направления территориального развития. В экономике существует несколько подходов к классификации факторов регионального развития. Самое очевидное – это разделение факторов на внешние и внутренние по отношению к самой рассматриваемой территории. По сфере проявления все факторы можно разделить на экономические, политические, экологические, демографические, институциональные, организационные и другие. Каждый их них можно рассматривать как экстенсивный и интенсивный [1]. Нестандартный подход предложен Ф. Котлером и К. Аспундом – выделение «мягких» и «жёстких» факторов [2] с точки зрения измеримости показателей, характеризующих тот или иной фактор. В современной формирующейся «экономике эмоций» [3] возрастает роль именно «мягких» факторов, которые отражают субъективное мнение и, как следствие, их сложно измерить в объективных числовых показателях. Это такие факторы как имидж места, сформировавшаяся культурная среда территории, креативный потенциал управления территорией, человеческий капитал и другие. Агрегированный системный подход к классификации факторов развития территории предложен в [4], где выделены в рамках:

- территориального фактора: транспортно-географическое положение, наличие природных ресурсов, климат, туристско-рекреационный потенциал;
- административного фактора: качество регионального менеджмента и открытость власти для коммуникации с социумом;
- экономического фактора: производственные факторы (трудовые ресурсы, капитал, земля и предпринимательские способности), инновационный потенциал и рыночный фактор, определяемый соотношением спроса и предложения на региональном рынке;
- институционального фактора: формальные и неформальные правила ведения бизнеса в регионе, степень развития общественных и иных институтов, наличие инфраструктуры для поддержки развития бизнеса;
- демографического фактора: возрастную и гендерную структуру населения, продолжительность жизни, уровни рождаемости и смертности, сложившийся уровень доходов.

Рассмотрим, как можно оценить факторы территориального развития Нижегородского региона в условиях развития креативной экономики, которая, по оценкам экспертов, становится одним из самых быстро развивающихся секторов современной экономики. Нижегородская область – один из крупнейших регионов центральной части России, а её административные центр – Нижний Новгород – пятый по численности населения город страны, который включён ЮНЕСКО в список городов, представляющих мировую историческую и культурную ценность [5].

Природные ресурсы региона, среди которых особое место занимают рекреационные, можно эффективно использовать для развития туристического потенциала региона. Специалисты туристической индустрии сюда включают следующие геолокации: российский природный заповедник «Керженский» площадью 47 тыс. га; Макарьево-Желтоводский монастырь; Дивеево; пещеры Ичалковского бора; озеро Светлояр, связанное с легендой о граде Китеже. Кроме того, 46% территории области покрыты лесами, насчитывается свыше 9000 рек, общей протяжённостью 33 тыс. км., среди которых наиболее крупные – Волга, Ока, Ветлуга и Сура. В регионе разведана богатая минерально-сырьевая база, включающая месторождения рудных полезных ископаемых, сырье для химической промышленности, производства строительных материалов и минеральных удобрений.

В регионе развита инфраструктура, в особенности – транспортная, которая включает в себя автомобильные дороги, протяжённостью 13,4 тыс. км, железнодорожные магистрали протяжённостью 1200 км, международный аэропорт, расположенный в 12 км от Нижнего Новгорода и реконструированный в преддверии Чемпионата мира по футболу – 2018, а также 900 км судоходных водных путей.

С точки зрения экономического фактора – Нижегородская область является одним из крупнейших индустриальных центров России с высокой долей промышленности в экономике. На территории региона расположены такие крупные предприятия как [6] «ЛУКОЙЛ-Нижегород-нефтеоргсинтез», «Выксунский металлургический завод», инжиниринговая компания «Атомстройэкспорт» (бывший «Атомэнергопроект»), Горьковский ав-

томобильный завод «ГАЗ», «СИБУР-НЕФТЕХИМ», концерн «Алмаз – Антей» и др. Регион обладает уникальным научно-техническим потенциалом (85 научных организаций, среди них 5 институтов РАН, 64 отраслевых НИИ, в том числе Всероссийский ядерный центр, расположенный в Сарове) в сочетании с мощной образовательной базой. Кроме того, Нижний Новгород – один из лидеров IT-индустрии России, в регионе зарегистрировано более 200 IT-компаний. Многие международные гиганты IT-отрасли, такие как Intel, открыли российское представительство именно в Нижнем Новгороде.

Анализируя демографический фактор, можно отметить, что число активного населения, вовлечённого в трудовой процесс, составило в 2016 году по данным Федеральной службы государственной статистики 1,7 млн. человек [7]. Но для данного фактора более важными являются качественные, а не количественные характеристики. Многие экономисты отмечают, что именно уровень развития человеческого капитала в рамках демографического фактора является на современном этапе одним из наиболее значимых факторов, которые обеспечивают развитие конкурентоспособности региона. Он определяет пределы и возможности технологического, экономического и социального развития территории.

Несомненно, что наиболее креативной частью населения является молодёжь. И, так как по данным Федеральной службы государственной статистики, представленным в таблице 1, в России прогнозируется сокращение численности молодёжи (в возрасте от 14 до 30 лет) на 19,2% к 2025 году по сравнению с 2015, а также ее доли в структуре населения страны, то экстенсивное использование данного фактора не целесообразно. Причинами сокращения являются: ухудшение демографической ситуации, а также значительный рост эмиграции.

Таблица 1

Доля молодёжи в численности населения России [8]

	1995	2000	2005	2010	2015	2018 (прогноз)	2021 (прогноз)	2024 (прогноз)	2025 (прогноз)
Численность молодёжи (млн. чел.)	35,2	38,3	39,5	36,6	31,7	28,3	25,6	25,3	25,6

На начало 2018 года численность россиян в возрасте от 14 до 30 лет – а именно так определяет молодёжь наше законодательство – составила 30420154 человек (20,72% от численности населения страны). Существуют и иные подходы к определению понятия «молодёжь». Так, Организация Объединённых наций относит к этой категории лиц от 15 до 24 лет. Ещё более широко трактует понятие «молодые люди» ЮНИСЕФ, включая в их число людей от 10 до 24 лет. Сравнение удельного веса молодёжи в регионе, ПФО и по России в целом представлено в таблице 2.

Таблица 2

Доля молодёжи, выделенная на основе различных подходов, в численности населения

Регион	15-24 (подход ООН)		10-24 (подход ЮНИСЕФ)		14-30 (подход РФ)	
	млн чел.	доля, %	Чел.	Доля, %	Чел.	Доля, %
Россия	14,5	9,89	21,9	14,94	30,42	20,72
ПФО	2,92	9,86	4,4	14,84	6,08	20,54
Нижегородская область	0,304	9,36	0,45	13,93	0,65	20,12

Источник: составлено авторами на основе [9]

Из представленных данных видно, что доля молодёжи в Нижегородском регионе меньше, чем и в среднем по округу, и по России в целом. Соответственно, требуются механизмы интенсификации данного фактора в интересах развития территории. Так как значительная часть молодёжи (школьники, часть студенчества) не включается в трудовые ресурсы региона, то целесообразно вовлечь их в разработку и реализацию стратегии развития региона как «мягкий» фактор креативного потенциала. Сформулированные молодыми людьми идеи, направления развития можно использовать как базу для разработки управленческих решений на территориальном уровне. Механизмы вовлечения могут быть различны – от проведения опросов и референдумов, до региональных конкурсов и формирования специализированных молодёжных структур, ориентированных на разработку направление территориального маркетинга и развития. Успешным примером подобного мероприятия может служить «Фестиваль предпринимательских идей», ежегодно проводимый Институтом экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского при участии представителей региональных властей [10]. За 2017 и 2018 годы мероприятие, проводимое при участии региональных властей, вовлекло в процесс генерации идей для развития региона более 2500 студентов, представивших около 200 проектов, охватывающих такие направления инноватика, культура, развитие туризма, благоустройство, креативность и экология.

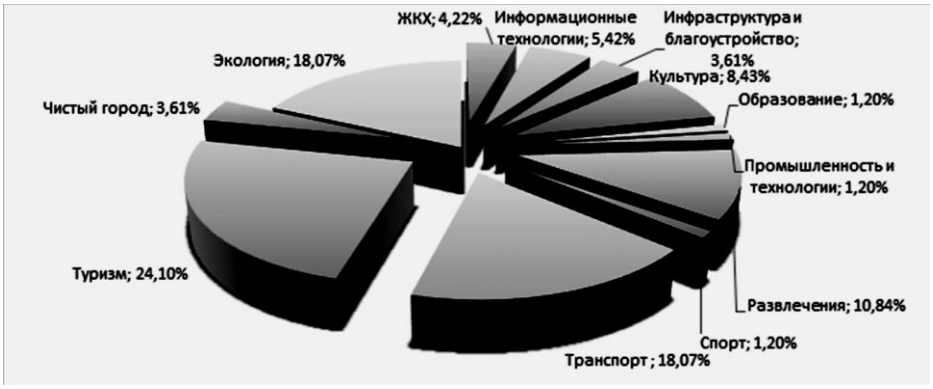


Рис. 1. Распределение сфер реализации замыслов студентов по улучшению Нижнего Новгорода [11]

Так, в рамках Фестиваля 2017 года, участники фестиваля предложили 13 сфер, в которых целесообразно провести изменения для повышения привлекательности города для молодёжи. В этой части исследования молодые люди выступили в роли потенциальных потребителей. В этой категории преобладали запросы на изменения в следующих трёх сферах: развлечения (20,0%); экология (18,33%); транспорт (14,44%) [11].

Ещё одним «мягким» фактором территориального развития в условиях становления креативной экономики, является известность и имидж региона. После проведения в Нижнем Новгороде, летом 2018 года, игр Чемпионата мира по футболу и освещения в СМИ курьёзных ситуаций о туристах, перепутавших Нижний Новгород и Великий Новгород, узнаваемость города заметно повысилась. Что касается имиджа, то его надо формировать. Исследование одной из Нижегородских туристических компаний [12], проведённое в 2018 году, показывает, что основными символами, с которыми ассоциируется регион, являются: Волга и Ока (этот ответ озвучили 70% респондентов), Кремль (53%), купечество (Ярмарка) и Максим Горький (по 40%). Следует отметить, что про народные промыслы вспомнили только 16% опрошенных. Формировать имидж проще и эффективнее на уже имеющихся ассоциациях, но необходимо разрабатывать уникальное позиционирование, подкреплённое интересными тематическими объектами и локациями. Например, если делать акцент на реках, то целесообразно создавать музей Волги, рассказывающей о географии великой реки; народах, живущих на её берегах; флоре и фауне; кораблях различных типов (можно использовать опыт и экспонаты Музея речного флота ВГАВТ, продукцию нижегородских судостроительных заводов, экранопланы, разработанные в НГТУ).

Проведённый анализ показал, что Нижегородская область обладает значительным потенциалом в рамках большинства факторов регионального развития. В то же время в рамках исследования фонда Calvert 22 и консалтинговой компании PricewaterhouseCoopers (PwC), которые составили рейтинг Индекса креативного капитала городов России [13], Нижний Новгород занял лишь 13 место. При этом среди основных факторов, которые снижают рейтинг Нижегородской области, составители рейтинга выделили слабое медиавлияние города, то есть его презентацию во внешней медиа среде, а также поддержку креативного бизнеса и бюджетных сфер, плотность культурной инфраструктуры. Два первых, несомненно, относятся к «мягким» факторам. Поток информации о городе можно значительно активизировать в связи с грядущим юбилеем областного центра. Сильными сторонами региона обозначены экономика и информационная открытость властных структур.

Рис. 2. Анализ позиции Нижегородского области в Индексе креативного капитала городов России по группам показателей «Бизнес», «Власть», «Бренды»
Источник: составлено авторами по данным исследования [13]

Рис. 3. Анализ позиции Нижегородского области в Индексе креативного капитала городов России по группам показателей «Люди» и «Город»
Источник: составлено авторами по данным исследования [13]

Несмотря на удовлетворительную позицию Нижегородской области в рейтинге Индекса креативного капитала городов России, потенциал области оценивается как высокий – особенно по масштабам креативной экономике, а также уровню созданных брендов. Это именно оценка скрытого и реализованного потенциала города и региона развиваться в условиях новой экономики. Сложившаяся ситуация – как в «мягких», так и в «жестких» факторах территориального развития – позволяет региону рассчитывать на рост конкурентоспособности в условиях развития экономики креативных индустрий.

Список литературы

1. Визгалов Д.В. Маркетинг города. Практическое пособие \\ М.: Фонд "Институт экономики города", 2008 – 113 стр.
2. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в С.-Петербурге, 2005 – серия "Книги Стокгольмской школы экономики в Санкт-Петербурге", 384 с.
3. Демина, М.Г. Кравченко, В.С. Чепьюк О.Р. От креативной экономики к эстетическому капитализму: к вопросу о роли эмоций в экономической коммуникации // Философия хозяйства. – 2018. – № 4 (118). – С. 70-81.
4. Невейкина Н.В. Факторы развития региона // Учёные записки Орловского государственного университета, 2014, № 1(57), стр. 78-85.
5. Топ 10. Самые большие города России по населению [электронный ресурс], URL: http://pooha.net/society/countries/65-russian-sities (дата обращения 07.05.2019)
6. Рейтинг крупнейших компаний Нижегородской области [электронный ресурс], URL: http://nn.dk.ru/wiki/reyting-krupneyshikh-kompaniy (дата обращения 05.05.2019)
7. Сайт Нижегородстата [электронный ресурс], URL: http://nizhstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/nizhstat/ru/statistics/employment/
8. Сайт Федеральной службы статистики [электронный ресурс], URL: http://gks.ru/statistics/population/demography (дата обращения 07.05.2019)
9. Сайт Федеральной службы статистики [электронный ресурс], URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1137674209312 (дата обращения 07.05.2019).
10. Сайт Фестиваля предпринимательских идей [Электронный ресурс], URL: https://fpk.unn.ru/festival-predprinimatelskih-idej/ (дата обращения 09.05.2019).
11. Ангелова О.Ю., Петрова О.В., Прохорова М.В., Смирнова У.А., Чепьюк О.Р. Участие молодежи в развитии территории: оценка потенциала и развитие цифровых инструментов взаимодействия (на примере «Фестиваля предпринимательских идей» в Нижнем Новгороде // Региональная экономика: теория и практика, 2019. Т.17. №2 (461). С. 331-344.
12. Нижегородская область – край легенд и народных промыслов. Почему этот слоган пора забыть? [Электронный ресурс], URL: https://nn.dk.ru/news/nizhegorodskaya-oblast-kray-legend-i-narodnyh-promyslov-pochemu-etot-slogan-pora-zabyt-237111422 (дата обращения 10.05.2019).
13. Рейтинг Индекса креативного капитала городов России [Электронный ресурс], URL: http://creativecapitalindex.com/cities (дата обращения: 09.05.2019).

РЕКРЕАЦИОННЫЙ ТУРИЗМ, РЕАБИЛИТАЦИОНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ ПРАКТИКИ И УРБОЛЕСОВЕДЕНИЕ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ

М.Р. Арпентьева[1], В.В. Аршинова[2], Н.В. Кузнецова[3], А.В. Новаков[4]

[1] Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского, Калуга
[2] Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Москва
[3] Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, Москва
[4] Государственное бюджетное учреждение здравоохранения "Московский научно-практический центр наркологии Департамента здравоохранения Москвы";
Московский психолого-педагогический университет, Москва

Масштабное проникновение в жизнь человека технологий, в том числе технологий цифровых, приводит к активизации возрастных тенденций: стремление вернуться «назад к природе» проявляется во всех аспектах повседневной и рекреационно-реабилитационной активности людей. Не завершаясь отдыхом и релаксацией, занятиями спортивно-оздоровительной деятельностью и реабилитацией на лоне «нетронутой» человеком и его технологиями природы, человек и общество стремится поддерживать связь с природой в повседневности. Одна из наиболее востребованных и актуальных мер – насыщение пространства и времени жизни человека–горожанина контактами с флорой и фауной, в том числе – с помощью городских лесопосадок. В цифровую эпоху важной задачей становится развитие и соотнесение цифровой и экологической культуры горожан. Эта задача дает возможность человеку и обществу выживать и развиваться даже в условиях интенсивных, неконтролируемых технологических перемен.

Ключевые слова: лес, урболесоведение, рекреация, реабилитация, природа, рекреационная география, рекреационный туризм, экологическая культура, цифровая культура.

Введение. Масштабное проникновение в жизнь человека технологий, в том числе технологий цифровых, приводит к активизации возрастных тенденций: стремление вернуться «назад к природе» проявляется во всех аспектах повседневной и рекреационно-реабилитационной активности людей. Не завершаясь отдыхом и релаксацией, занятиями спортивно-оздоровительной деятельностью и реабилитацией на лоне «нетронутой» человеком и его технологиями природы, человек и общество стремится поддерживать связь с природой в повседневности. Одна из наиболее востребованных и актуальных мер – насыщение пространства и времени жизни человека –горожанина контактами с флорой и фауной. Сюда входят как одомашненные животные, содержание которых не связано с нуждами производства, так и зеленые насаждения, включая более или менее локальные лесопосадки в черте города или в непосредственной близи от него, забота о естественных и создание искусственных водоемов и т.п. Урболесоведение – комплексная дисциплина о развитии и функционировании лесных массивов, находящихся в непосредственной близости или включенных в городские поселения, выступает также важной частью современной рекреационной географии. Походы в лес, входящие и не входящие в состав целенаправленной и системной рекреационной, в том числе туристической деятельности, – важнейшее средство поддержания психологического, физического и иных компонентов здоровья горожан.

Основная часть исследования. Одним из ведущих аспектов во взаимодействии человека и природы играет рекреационно-географический аспект. В современной науке и практике рекреационное направление в географии является одним из приоритетных. Рекреационная география – это комплексная наука и практика, которая изучает и формирует рекреационно-туристические комплексы и иные аспекты рекреационно-туристической и ребилитационно-оздоровительной деятельности человека [12; 13]. Она исследует территориальные вопросы лечения, спорта, туризма и отдыха, направленного на формирование, накопление или восстановление физических, психологических, духовно нравственных сил человека. Она также изучает взаимодействие туристической отрасли с компонентами природы и общества. Ученые, практики и теоретики полагают, что к организации реабилитационно-оздоровительной и туристско-рекреационной деятельности необходимо подходить комплексно. Для успеха экологического туризма [5; 6; 7; 8; 10], в том числе в его рекреационной сфере, необходимо наладить слаженное взаимодействие всех составляющих элементов: природных комплексов, потенциальных туристов, сферы обслуживания, трудовых ресурсов, технической инфраструктуры и т. д. Рекреационная география как наука и практика, теоретическая основа туристики и рекреалогии, успешно развивается с середины XX века, особенно продуктивным было ее развитие в СССР (России) [12; 13]. Задачи рекреационной географии, в том числе по отношению к лесам, находящимся вблизи городских поселений и/или включенных в них, по мнению ее создателей и исследователей, весьма многочисленны и разнообразны: в первую очередь, это изучение именно географических различий в развитии рекреации и туризма. Поскольку специфика отрасли значительно зависит от природных условий, уровня развития экономики и даже политического режима страны, на которой предоставляются услуги данной сферы, поскольку именно эта задача является главной. Вторая задача – это научное обоснование территориальной и экономической организации рекреационно-туристической и реабилитационно-оздоровительной деятельности, организации вопросов лечения, спорта, отдыха и туризма. Третья задача – это обеспечение гармоничного сочетания рекреационной деятельности с допустимыми режимами природопользования в направлении "устойчивого развития" и т.д.. [12; 13]. Отечественная рекреационная география успела пройти целый ряд значимых этапов еще во времена СССР. Первые серьезные разработки в области рекреации и

туризма появились в четвертой четверти XX века. Тогда этими вопросами занимались таким исследователи как Н.С. Мироненко, И.Т. Твердохлебов, А.А. Минц [8; 10; 12; 14; 18]. В.С. Преображенский, Н.С. Мироненко, И.Т. Твердохлебов, А.А. Минц и иные ученые неоднократно высказывались о необходимости охраны природы и развития системы национальных парков в Советском союзе [3; 8; 10; 12; 14]. Само понятие «парка» отсылает нас к пониманию того, что значимой частью рекреационной географии стало урболесоведение. Лес – важная часть рекреационных ресурсов планеты. Современные лес многотипен. Он по-прежнему занимает большое место не только на Земле в целом, но и в жизнедеятельности человека, в сохранении экологического баланса и в рекреации людей, включая рекреацию горожан. Неудивительно, что урболесоведение (urban forestry, urban forest science)– комплексная дисциплина о развитии и функционировании лесных массивов, находящихся в непосредственной близости или включенных в городские поселения, выступает также важной частью современной рекреационной географии. Л. П. Рысин отмечает, что «Урболесоведение – направление науки, исследующее особенности жизни леса на урбанизированных территориях. Лесные насаждения играют важнейшую роль в обеспечении устойчивого развития городов, выполняя множество средообразующих, защитных, санитарно-гигиенических и рекреационных функций. Специфика городской среды влияет на все компоненты лесных сообществ, и это должно учитываться при планировании и проведении лесоводственных мероприятий» [15, с. 3]. Л. П. Рысин и С. Л. Рысин полагают, что «Природные экосистемы обладают способностью к саморегуляции, т.е. восстановлению внутренних свойств после какого-либо внешнего (природного или антропогенного) воздействия. Напротив, так называемые урбоэкосистемы (экосистемы урбанизированных территорий) как правило не достигают состояния равновесия» Они сформулировали понятие «урбоэкосистемы» – природно-городской системы, состоящей из фрагментов природных экосистем, окруженных домами, промышленными зонами, автодорогами и т.д. Урбо-экосистема искусственно создается в результате деградации, уничтожения и/или замещения природных систем» [16, с. 45-46]. Под термином «экосистема» обычно же понимается природный комплекс, образованный живыми организмами и средой их обитания, в котором живые и косные (неживые) компоненты связаны между собой обменом вещества и энергии. Данный тип взаимоотношений между компонентами экосистемы обуславливает ее устойчивость и перспективы существования.

Исследования урболесовещения осуществляли в России В.В. Докучаев, А.В. Абатуров, Л. П. Рысин, Г.П. Рысина, С.Л. Рысин, Л.И. Абрамова, М.С. Игнатов, К.В. Авилова, Г.С. Еремкин, Б.П. Дементьев, И.В. Карманова, Е.Г. Мозолевская, Н.Н. Сидоренко, Л.В. Лысак, П.А. Кожевин, за рубежом развивается «urban forestry» – направление лесоведения и лесоводства, которое включает «искусство, науку и технологию управления деревьями и лесными ресурсами в пределах города и его окрестностях в интересах обеспечения физиологических, социологических, экономических и эстетических потребностей общества» [1; 15; 16; 23; 24; 25]. Городское лесоведение включает мониторинг, уход и управление отдельными деревьями и популяциями деревьев в городских условиях с целью улучшения городской среды. Городское лесное хозяйство понимает деревья как важнейшую часть городской инфраструктуры. Городские лесники сажают и поддерживают деревья, поддерживают надлежащее сохранение деревьев и лесов, проводят исследования и пропагандируют преимущества и выгоды, которые создают деревья и лесные насаждения в черте и вблизи города. Городское лесное хозяйство находится в ведении муниципальных и коммерческих лесничеств, специалистов по лесному хозяйству и коммунальным услугам, являются сферой внимания политиков, занимающихся вопросами охраны окружающей среды, градостроителей, экологов-консультантов и работников образования, исследователей и общественных деятелей.

Городские леса выполняют социально-экономические и медико-экологические (рекреационные, оздоровительные, реабилитационные и т.д.) функции [1; 15; 25]. К сожалению, городское лесное хозяйство кроме того, отражает множество социальных проблем, которые требуют решения, чтобы позволить городскому лесному хозяйству пониматься людьми и организациями как преимущество, а не проклятие для окружающей их среды. Устранение этих проблем и разрешение многих вопросов урболесоведения требует скоординированных усилий между городами, регионами и странами [15; 16; 23] . Походы в лес, входящие и не входящие в состав целенаправленной и системной туристической деятельности, – важнейшее средство поддержания психологического, физического и иных компонентов здоровья горожан. Однако, их эффективность и продуктивность может быть существенно увеличена в контексте рекреационного туризма и иных видов реабилитационно-оздоровительной деятельности. Данные и методы рекреационной географии, в том числе в контексте урболесоведения, выступают теоретической основой рекреационного туризма, позволяя оптимизировать туристическую активность, направить усилия туристических фирм и дестинаций в наиболее продуктивное русло. Такая активность может быть осуществлена как целенаправленная, самостоятельная деятельность, направленная на восстановление разрушенного насыщенной технологиями повседневностью диалога человека с природой, и как часть повседневного взаимодействия, которое позволяет человеку поддерживать связь с природой и самим собой, в том числе, своим телом и душой, как частями природы. В первом случае речь идет о более или менее длительных поездках и целенаправленном выборе маршрутов и дестинаций туристической или собственно реабилитационно-рекреационной активности. Во втором случае – речь идет о поддержании контакта с природой в процессе более или менее осознанного «общения» с ее «элементами» в контексте городской среды: сюда входят и пока еще редкие «экологические дома», оранжереи и иные городские лесопосадки, зоопарки и зооуголки и т.д.. регули-

руется и поддерживается этот диалог с помощью служб городского лесного хозяйства, ветеринарных станций и т.д. Концепция урболесоведения и городского лесного хозяйства была разработана в ответ на потребность в комплексных, проблемно-ориентированных подходах к уходу за городскими деревьями и другими зелеными насаждениями, повышению оздоровительно-рекреационной и профилактико-реабилитационной способности зеленых насаждений города. Р. Миллер [26] определил городское лесное хозяйство как «комплексный общегородской подход к посадке, уходу за деревьями в городе и управлению ими для обеспечения различных экологических и социальных функций в жизни городских жителей». Более детальное определение было дано Г. Грее м и Ф. Денеке [24], которые подчеркивают многогранный характер городского лесного хозяйства, поскольку он имеет дело с лесными массивами, группами деревьев и отдельными деревьями, посаженными на территориях, где живут плотные конгломераты людей. Городской лес включает в себя широкое разнообразие мест, флоры и фауны, а его развитие и уход за ним связаны с большим спектром преимуществ и проблем. (Транс)формирование городской флоры и фауны – пример процессов трансформации животного и растительного миров под влиянием антропогенных факторов, получившего название «синантропизация флоры и фауны». Обвычно такие процессы приводят к уменьшению разнообразия флоры и фауны, т. е. к замещению слабовыносливых видов растений и животных к климатическим и иным условиям более выносливыми, в том числе «ксерофитными». Например, городская фауна представляет собой сочетания домашних и одомашненных животных, и приспособленных для городской жизни насекомых, животных и птиц (вороны, голуби, галки) многие из которых являются «вредителями», деструктивно воздействуют на качество среды (многие грызуны, насекомые). Как и везде, животный мир в городе изменчив, существует тенденция к видообразованию, у животных и растений изменяются и питание, и инстинкты, и поведение в целом. Так, многие перелетные птицы становятся оседлыми, животные-хищники становятся санитарами, а санитары – хищниками. Важная особенность животного и растительного мира в городской среде связана с большей или меньшей изоляцией мест их обитания и произрастания, поэтому многие популяции городских животных и длаже растений можно считать «островными», применяя к ним правила островной биографии. Для ослабления такого «островного» обитания рекомендуется предотвращать жесткое дробление лесопарковых массивов, создавать внутри и около городов естественные «зеленые зоны» в виде «островов» и соединять их с центральными парками и пригородной зеленой зоной экологическими «коридорами» (как минимум, необходимы аллеи, живые изгороди, а в идеале – фрагменты природоохранных территорий и акваторий, недоступных или малодостуных для человека и, тем более, производства и технологий, например, цифрового оборудования и т.д.). В парках и лесопарках разнообразие и численность растений и животных во многом определяются структурой и содержанием древостоя, возрастом парков и насаждений в них, наличием многоярусности посадок, водоемов и, что очень важно, большей или меньшей изолированности этих местообитаний, а также экологической культурой населения города и пригорода. К сожалению, последний момент часто оказывается наиболее проблематичным, современные отношения людей в городской среде становятся все более сложными и запутанными. Это во многом связано с тем, что со временем результаты и процессы урбанизации становятся все более неоднозначными, многонаправленными, мгногоуровневыми и многоаспектными. Исследователи полагают, что «Современная конфигурация территориальной и поселенческой структуры общества является результатом действия центробежных и центростремительных тенденций расселения человечества» [19, с. 74]. Урбанизацию можно рассматривать «как процесс, способствующий интеграции народов в самых разных социальных сферах, взаимообогащению контактирующих сторон» [19, с. 74-75]. Вместе с тем, происходит перераспределение самого городского населения или субурбанизация. Параллельно с фрагментацией населения города, происходит и фрагментация флоры и фауны: в некоторых районах, промышленных зонах и зонах компактного проживания горожан лесопосадки и водоемы практически исчезают, в других, напротив, люди стремятся к активной их эксплуатации, увеличению, что, при отсутствии экологической культуры, также ведет к деформациям и гибели водной и земной флоры и фауны. В России этот процесс особенно заметен: здесь существует с трудом выживающий корпус ООПТ, однако, практически не развит институт ИООТ – индигенных общинных охраняемых территорий. Существующие территории и акватории интенсивно «приватизируются» и используются совершенно экологически неграмотными и равнодушными «собственниками», таким образом, что ни жители города, ни жители пригорода, практически не могут повлиять на уничтожение порой целых регионов, а не отдельных лесов, озёр и рек, целых комплексов, которые вместо заботы со стороны местных жителей, подвергаются либо жесточайшей эксплуатации, либо прямому уничтожению.

Насилие над природой является частью насилия человека над собой, другими людьми. Процессы взаимного влияния культур характеризуются определенным соотношением насилия и ненасилия в отношениях человека и культуры, человека и природы [11; 19]. Для городов особенно важны проблемы насильственной и ненасильственной модернизации [20; 21; 22], в том числе внедрения цифровых и иных промышленных технологий. Однако, также важно сохранять достижения отечественной теории и практики заботы о природе, не поддаваясь стереотипам «глобализации», предполагающей безответственное и насильственной отношение человека-«царя» к природе, ее жестокую эксплуатацию ради благ «европейского» или «американского» «цивилизованного мира», слияние людей разных культур и потерю национально-культурной идентичности, которая ведет к краху культуры человеческих отношений, отношений к труду и производству, технологиям, а также к природе. Рос-

сия и многие иные страны имеют уникальные практики и опыт заботы о заповедниках и ООПТ, а также ИООТ и «родной земле» в целом. Сейчас в России и во многих иных странах наблюдается столь отчужденное и небрежное отношение к природе: даже самые «нетронутые» уголки природы без всяких сомнений превращаются в свалки, «промзоны» и т.д., отстоять же жизнь таких уголков оказывается трудным делом: полномочий и усилий ветеринарных и лесоведческих служб города и пригорода, также как и персонала заповедников и т.д., для противостояния негативным тенденциям в жизни флору и фауны города и пригорода, иных территорий и акваторий, явно недостаточно.

В свете задач рекреационной географии в целом и экологического туризма в частности вопросы урболесоведения как вопросы заботы о флоре и фауне, которая находится в более или менее тесном и (не)разрушительном контакте с человеком могут быть сформулированы следующим образом:

1. жители города, работники городских служб охраны природы и т.д., СМИ города и его руководство, а также иные стейкхолдеры должны иметь возможность реального влияния и сотрудничества в деле защиты флору и фауны города. Необходимы программ и организационные структуры, целью деятельности которых будет экология городских флоры и фауны;
2. лесные насаждения и акватории (водоемы) в черте города и за чертой города должны быть соотнесены с общей оценкой туристко-рекреационного и реабилитационно-оздоровительного потенциалов региона и примыкающих к нему регионов: очевидно, что лесопосадки и акватории могут и должны быть усилены там, где рекреационный потенциал региона невелик, где существуют дискомфортные для существования и деятельности человека как природного и культурного существа, феномены;
3. городские леса и водоемы – важный компонент гармонизации мезоклиматических условий жизни населения города и туристов. Лесные насаждения и водоемы в черте города и за чертой города необходимым образом должны быть оценены и обогащены на предмет их туристко-рекреационного и реабилитационно-оздоровительного потенциала, в том числе за счет создания и реализации целенаправленных и долгосрочных программ инвестирования в посадки и строительство /создание или поддержку соответствующих туристических дестинаций или отдельных фирм;
4. необходимо научное комплексное изучение урбаногенного воздействия на лесную биоту как на организменном, так и на экосистемном уровнях и, наоборот, комплексное исследование лесной бионты на разные уровни существования города [16; 17];
5. лесные насаждения и водоемы в черте города и за чертой города могут и должны стать заботой граждан, выполняющих параллельно лесоохраной и лесозащитной функций, функции реабилитации, оздоровления, спорта, рекреации и отдыха. Природные «резерваты» большего или меньшего размера и значимости должны быть осмыслены как места познания человеком себя и мира и партисипации и социального служения,
6. в коррекции негативных последствий глобализации и мультикультурации лесные насаждения в черте города и за чертой города могут использоваться как площадки социально-психологически значимой и нацеленной на установление диалоге «встречи» представителей мультикультурных сообществ, их объединения в условиях единого природного комплекса, его создания и поддержания его жизнеспособности в интересах всех горожан; забота о природе и о выживании, об экологичности и качестве жизни в целом, может и должна стать общей заботой – площадкой для объединения разных людей;
7. лесные насаждения и акватории в черте города и за чертой города могу и должны стать площадкой развития экологического туризма, привлечения в город и регион населения соседних регионов и стран, на условиях туристической, реабилитационной, спортивной, рекреационной и иных форм деятельности (волонтерства и т.д.). Лесные насаждения и водоемы в черте города и за чертой города пока мало востребованы в современной рекреационной и экологической туристике, однако, развитие таких видом туризма как спортивный, психотерапевтический и событийный, позволит существенно повысить его популярность;
8. лесные насаждения в черте города и за чертой города могут быть поддержаны за счет так называемого событийного туризма: проведение отдельных мероприятий типа лагерей, фестивалей, съездов на четко ограниченных территориях лесопосадок позволит привлечь регион больше туристов, совместить рекреационный и шире, экологический туризм, с иными видами туризма;
9. реабилитационно-оздоровительные функции городской флоры и фауны должны быть осмыслены гораздо более широко и вдумчиво: насыщение городской среды представителями «индигенной» и чуждой флоры и фауны должно идти осознанно, планомерно, необходим мониторинг трансформаций отношений человека и природы, в том числе тогда, когда человек берез на себя функцию заботы о конкретном «представителе» или группе «представителей» флоры и фауны («домашние зоопарки», палисадники и т.д.). весьма продуктивна и интересна в целях будущих моделей «города-сада» ландшафтная (психо)терапия – важное направление совершенствования садово-парковой и собственно лесной активности городских служб, с ее развитием можно связать будущее рекреационного и экологического туризма и путешествий в условиях все более активной модернизации городской и иной жизнедеятельности людей;
10. спортивный туризм на территории лесопосадок и водоемов города и пригорода может существенным образом повлиять на активность горожан в отношении заботы о своем здоровье (здоровьесбережение и здоровьеразвитие), а также привлечь в сферу городского лесного хозяйства ресурсы спортивной туристики в целом;

11. необходима разработка и внедрение идей «экополисов» – городов с сопряженным развитием природы и общества (культуры), направленных на сохранение и увеличение на урбанизированных территориях природной биотической компоненты, в первую очередь лесных насаждений. Этот процесс неявно поддерживают сейчас процессы деурбанизации, субурбанизации побуждающие население совмещать «городскую» и «деревенскую» жизнь в целях выживания и гармонии.» Лесокультурные работы должны ориентироваться на рекреационное назначение будущих лесов» [17, с. 145].

12. важна направленная работа в сфере развития цифровой культуры и снижения «цифровой беспризорности» горожан, которые в настоящее время практически изолируют людей от самих себя, других людей, культуры и, тем более, природы, сводя жизнь человека к экрану цифрового устройства. Такое сведение оказывается наиболее опасным фактором: человеку становится безразлична жизнь как таковая, не говоря о жизни животных и растений, рвется его связь с природой и даже с культурой.

Заключение. Рекреационный и спортивный, экологический туризм, реабилитационно-оздоровительные практики в цифровую эпоху становятся все боле важными частями жизни человека. Они реализуются в двух основных форматах: 1) целенаправленных путешествий людей, в том числе на территории и акватории, ООПТ и ИООТ, более или менее нетронутые или малозатронутые процессами и результатами технологической активности человека; 2) повседневной жизни человека в условиях более или менее непосредственного и плотного контакта с флорой и фауной города и пригорода. Оба формата являются частью урболесоведения как раздела рекреационной географии и иных наук о рекреации и реабилитации, оздоровлении и путешествиях человека. Эта проблема носит, т.о., в цифровую эпоху, комплексный характер. В цифровую эпоху важной задачей становится развитие и соотнесение цифровой и экологической культуры горожан. Эта задача дает возможность человеку и обществу выживать и развиваться даже в условиях интенсивных, неконтролируемых технологических перемен. Забота человека о природе становится заботой о самом себе в самом непосредственном смысле: фокусировка на технологических достижениях самих по себе практически уничтожает человека, его жизнь: сначала человек перестает ценить ценность природы и жизни, в которой нет цифровых и иных технологических устройств, а потом начинает сознательно или бессознательно уничтожать этот мир и самого себя. Рекреация, туризм, реабилитация, оздоровление и спорт, иные продуктивные контакты с флорой и фауной сохраняют человека от самоуничтожения.

Список литературы

1. Абатуров, А.В. Толерантность основных лесообразующих пород в условиях рекреационного лесопользования // Динамика и устойчивость рекреационных лесов. – М.: Товарищество научных изданий КМК, 2006. – С. 25.
2. Апресян Р.Г. Политическая социология ненасилия Дж. Шарпа // Социальные конфликты: Экспертиза, прогнозирование, технология разрешения. – Вып. 8. – М., 1995. – С. 234–246.
3. Багрова Л. А., Багров Н. В., Преображенский В. С. Рекреационные ресурсы (подходы к анализу понятий) // Известия АН СССР. Сер. Географическая. – 1977. – № 2. – С. 7–12.
4. Вшивцева Л.Н. Ненасилие в культуре современного российского общества: дисс... канд. философских наук. – Ставрополь, Ставроп. гос. ун-т, 2008. – 158 с.
5. Дроздов А. В. Основы экологического туризма. -М.: ГАРДАРИКИ, 2005. – 271с.
6. Киприна Е.Н. Туристское ресурсоведение. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2014. – 168 с.
7. Колбовский Е. Ю. Экологический туризм и экология туризма. – М.: Академия, 2006. 254 с.
8. Колотова Е.В. Рекреационное ресурсоведение. – М.: РМАТ, 2004. – 136 с.
9. Кузнецова Т.Ф. Социокультурные взаимодействия и межкультурные коммуникации // Философские науки. – 2003. – № 5. – С. 129–135.
10. Кусков А. Туристское ресурсоведение. – М.: Академия, 2008. – 208 с.
11. Мир / Peace: Альтернативы войне от античности до конца Второй Мировой войны. Антология. Отв. ред.: Ч.Лэтфилд, Р.М. Илюхина. – М.: Наука, 1993. – 349с.
12. Мироненко Н.С., Твердохлебов И.Т. Рекреационная география. – М.: МГУ, 1981. – 208 с.
13. Николаенко Д.В. Рекреационная география. – М.: ВЛАДОС, 2001. – 288 с.
14. Реймерс Н. Ф. Природопользование: словарь-справочник. – М.: Мысль, 1990. 637с.
15. Рысин Л. П., Рысин С. Л.. Урболесоведение. – М.: КМК, 2012. – 240с.
16. Рысин Л.П., and Рысин С.Л.. Перспективы развития урболесоведения в России // Лесной вестник / Forestry bulletin. – 2007. – № 4. – С. 45-49.
17. Рысин, С.Л. Динамика и рекреационный потенциал искусственных насаждений на урбанизированных территориях // Динамика и устойчивость рекреационных лесов. – М.: Товарищество научных изданий КМК, 2006. – С. 142–164.
18. Снытко В. А., Собисевич А. В. Вклад И.П. Герасимова, Ю.А. Израэля и В.Е. Соколова в создание биосферных заповедников // Добродеевские чтения – 2018: Международная научно-практическая конференция 18–19 октября 2018 г. 2018. – М., 2018. – С. 104–107.

19. Соловьев Е.В. Урбанизация и этногенез // Марийский юридический вестник, 2012. – № 9. – P. 74–81 с.
20. Appadurai A. Disjuncture and Difference in the Global Cultural Economy // Global Culture. Ed. by M. Featherstone. – London, 1990. – 340 p.
21. Bennett, M. J. A developmental Approach to Training for Intercultural Sensitivity // Intercultural Journal of Intercultural Relations. – 1986. – №10(2). – P. 179–196.
22. Giddens A. The Consequences of Modernity. – Stanford: Stanford University Publ., 1990. – 188p.
23. Glickman, D. Building Cities of Green // 1999 National Urban Forest of Conference American Forests . – Washington, DC, American Forests, 1999. – P. 4–7.
24. Grey, G. W., Deneke F. J. Urban forestry. – New York, NY, John Wiley and Sons, 1986. – 340p.
25. Herwitz, E. Trees at Risk: Reclaiming an Urban Forest. – Worchester, MA: Chandler House Press, 2001. – 370 p.
26. Miller R. W. Urban forestry: planning and managing urban greenspaces. Second edition. – NJ., Prentice Hall, Upper Saddle River, 1997. – 380 p.

RECREATIONAL TOURISM, REHABILITATION AND HEALTH PRACTICES AND URBAN FORESTRY IN DIGITAL EPOCH

M.R. Arpenteva[1], V.V. Arshinova[2], N.V. Kuznetsova[3], A.V. Novakov[4]
Arpentieva Mariam Ravilievna, Tsiolkovskiy Kaluga state University, Kaluga
Arshinova Viktoria Viktorovna – Moscow Lomonosov State University Moscow
Kuznetsova Natalya Valentinovna, Moscow Lomonosov State University, Moscow
Novakov Andrey Viktorovich – the State Budgetary Institution of Health "Moscow Scientific and Practical Center for Addiction Medicine, Moscow Department of Health"; Moscow Psychological and Pedagogical University, Moscow

The large-scale penetration into the life of a person of technologies, including digital technologies, leads to the activation of age-related trends: the desire to return “back to nature” is manifested in all aspects of people's daily and recreational and rehabilitation activities. Not ending with rest and relaxation, sports and recreational activities and rehabilitation in the bosom of "untouched" by man and his nature technologies, man and society strives to keep in touch with nature in everyday life. One of the most popular and relevant measures is to saturate the space and time of a person’s life with a contact with flora and fauna, including with the help of urban plantations. In the digital age, the development and correlation of citizens' digital and ecological culture becomes an important task. This task enables a person and society to survive and develop even in the conditions of intensive, uncontrolled technological change.
Keywords: urban forest science, recreation, rehabilitation, nature, recreational geography, recreational tourism.

АНАЛИЗ ПОЛИТИЧЕСКОЙ РЕКЛАМЫ В РОССИИ И США

Н.А. Баранова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе на основе структурно-функционального анализа исследованы особенности политической рекламы в США и России в период 90-х годов XX века. Уровень развития политической рекламы обусловлен активностью демократического общества и в большей степени зависит от заинтересованности граждан в участии политической жизни государства. Анализ политической рекламы США и России показал национальные особенности в восприятии информации электоратом, но схожие инструменты и технологии влияния на политическое сознание граждан.
Ключевые слова: политическая реклама, избирательные кампании, стратегии президентских выборов.

Политическая реклама в современном мире становится процессом влияния на политические взгляды человека. На практике она реализуется в том, что электорат голосует за нужного кандидата, население страны воспринимает выборы как легитимный демократический институт и эффективную форму выражения народной воли. Общество воспринимает политическую рекламу как некий инструмент манипуляции, который имеет конечную цель деятельности. Побуждая граждан действовать в определенном направлении и участвовать в политической жизни государства, власть использует инструменты влияния в соответствии с интересами тех или иных политических сил. Политические технологии принципиально отличны в разные исторические периоды и связаны с менталитетом населения, культурным наследием, стереотипами восприятия информации.

В России политическая реклама начала развитие в начале 1990-х годов и имела хаотичный характер в предоставлении предложений потенциальному электорату и негативно воспринималась населением. Законодательная база в области регулирования и контроля политической рекламы и по настоящее время не сформирована. В законе «О рекламе» №38-ФЗ от 13 марта 2006 года понятие «политическая реклама» ограничено определением участников рекламного процесса. В исследованиях чаще используется термин «политическая агитация» в период избирательных компаний.

В целом политическую рекламу можно определить как политическую коммуникацию между населением государства и политическими силами, платформами и лидерами, которая особенно активизируется в период избирательных компаний.

Содержание политической рекламы обусловлено исторически конкретным типом общества, спецификой взаимодействия человека и собственности, человека и политической системы, человека и рынка труда, человека и социальной сферы, человека и системы образования и культуры; политической и экономической конкурентной борьбы [1, С. 21].

Методологическую основу анализа политической рекламы США и России составили работы отечественных и зарубежных авторов, таких как Н.С. Юханов, Л.А. Андросова, Л.Л. Кайд.

О.И. Седых отмечает, что значительная часть населения России осуществляет свой выбор не на основе рациональной оценки программ определённых политических движений и их лидеров или их решений и деятельности, а на эмоциональном уровне, на основе сложившегося соотношения симпатий и антипатий, степени доверия и недоверия к конкретным лидерам и организациям [2].

В России политическая реклама характеризуется формированием имиджа лидера, которое имеет конечную цель победу на выборах. Разработка рекламного продукта в области политической деятельности определяется тактикой и стратегией политических лидеров и партий. Особенность данного процесса определяется как работа прямого взаимодействия лидера с электоратом, так и инструменты, технологии рекламной коммуникации.

Особенности политической рекламы России:

– Непосредственная работа с избирателем;

– Эмоциональная оценка кандидатов;

– Имиджевый характер;

– Персонификация политической власти;

– Политическая борьба личностей, а не программ и идей.

Анализируя политическую рекламу США, можно утверждать, что она демонстрирует индивидуальный образ политических деятелей. Это предполагает ориентацию рекламных материалов на декларацию образов политиков вместо дебатов по партийным программам. Н. С. Юханов отмечает, что американцы рассматривают политику как своего рода спортивное развлекательное мероприятие, а поэтому политики делают все возможное, чтобы избиратель получал как можно больше удовольствия в избирательном процессе. В Америке избирательная кампания напоминает шоу-представление с многочисленными трюками, постановками, яркой рекламой, поэтическими слоганами, юмором и т.д. [3].

Использование негативной политической рекламы в период избирательных кампаний является особенностью американской электоральной культуры. Л.Л. Кайд в исследовании политической рекламы утверждает, что негативная реклама больше используется Демократической партией в США [4]. Она лучше запоминается, чем позитивная, которая фокусируется на будущем страны и самом кандидате в президенты.

Особенности политической рекламы США:

– Политика воспринимается как спортивное мероприятие;

– Персонифицированный характер;

– Ориентация рекламных материалов на демонстрацию образов политиков вместо дебатов по программам;

– Использование негативной политической рекламы.

В США бурно развито кабельное телевидение (больше 80% жителей США смотрят его). Телевизионная политическая реклама является доминирующей формой коммуникации между кандидатом и электоратом в президентских выборах США. В США телевидению как надежному источнику получения информации доверяют 56% граждан. Как показывают российские исследования, только 14,9% россиян обращают внимание на рекламу по радио; 61,2% жителей привлекает телереклама; 26,2% вообще не обращают внимание ни на какие виды рекламы [5, С. 49] .

По данным ВЦИОМ на декабрь 2006 года 82% россиян сочли телевидение важным источником информации в период избирательных кампаний. Прессу и радио 51 и 42 % соответственно. Прямая агитация – 36 %, 14% – раздаточные агитационные материалы; 13 % вброшенные в почтовый ящик [6].

Основная цель политической рекламы в СМИ повышение узнаваемости кандидата, распространение идей и платформы, привлечение внимания целевых аудиторий к персоне кандидата, создание позитивного паблисити кандидату или партии, дискредитацию конкурентных политических брендов. С каждой предвыборной компанией количество затраченных средств на телевидение возрастает как в США, так и в России.

На современном этапе в США свыше 90% средств избирательного бюджета уходит на телевидение как наиболее эффективное средство воздействия на массовую аудиторию. В исследовании «Измерение влияния телевизионной политической рекламы в Соединённых Штатах» авторы, анализируя влияние политической рекламы на решения избирателей и результаты выборов, утверждают, что ещё должен пройти долгий путь прежде чем ученые определят в какой степени политическая реклама будет успешна в достижении своих целей [7].

Избирательная кампания в Государственную Думу 1993 года в России показала, что впервые «Партия российского единства и согласия» разместила свою политическую рекламу на городском транспорте. Телевидение

стало использоваться в качестве канала избирательной коммуникации. Наиболее впечатляющая рекламная кампания была проведена на телевидении движением «Демократический выбор России» [8, С.12].

По мнению западных политологов, лишь 7 % успеха политического лидера зависят от того, что он говорит, а 55 % – от того, какое он производит впечатление. Слова, манера, тональность выступления, образный ряд, эмоциональная окрашенность, чувство меры в одежде в значительной степени определяют успех выступления, формируя располагающий слушателей имидж политика [3, С. 154].

Анализ стратегий президентских кампаний США и России.

Американский исследователь Роберт Агранов, изучив опыт работы консалтинговых агентств в США, пришел к выводу, что стратегия политической кампании выстраивается на основе концептуальной информации, взятой из базы данных политического консультанта, которая делится на несколько больших блоков или субсистем: электоральное поведение, социологические исследования, социодемография, медиарынок, организация.

Виды стратегий президентских кампаний:

- оптимистическая и пессимистическая
- перспективная и ретроспективная
- наступательная (агрессивная) и охранительная (оборонительная).

Как известно, президентская кампания 1996 года в России строилась ельцинской командой на подогреве ужаса в случае победы Г. Зюганова и приходе к власти коммунистов. В кампании Б. Клинтона стратегией стала демонстрация символа изменений. Все строилась вокруг одного подчас навязчивого стержня, на одной идее: «Клинтон – за изменения», «У Клинтона есть план действий», «Клинтон может реализовать эти изменения», «Клинтон и Гор уже собрали для этого подходящую "команду" [9]. Такими были четыре этапа позитивной стратегии этой политической команды.

Как подчеркивает Шахновский А.Л. «политическая реклама – это прежде всего один из жанров политических технологий. Это активное средство влияния на формирование общественного мнения» [10].

Таким образом, анализируя политическую рекламу США и России можно сделать вывод о том, что политическая реклама всегда приобретает соответствующие национальные особенности в решении национально-государственных задач, касающиеся содержательных, стилевых компонентов рекламной деятельности, а также характера ограничений на распространение рекламных материалов. В рекламе США не используются материалы, достоверность которых невозможно доказать. В России существуют ограничения на участие должностных лиц в рекламной кампании и использование информации, нарушающих тайну частной жизни. В то же время регулирование деятельности в области политической рекламы в РФ требует дальнейшего развития и внимания со стороны государства для недопущения дискредитации кандидатов на политической арене.

Результат эффективности действия политической рекламы напрямую зависит от географического, социально-психологического фактора. Выбирая каналы коммуникации для распространения политической рекламы, необходимо учитывать особенности сегментации избирателей и их предпочтений в восприятии информации.

Список литературы

1. Комаровский В.С. Управление общественными отношениями: учебник / В.С. Комаровский. – М.: Изд-во РАГС, 2005. – 400 с.
2. Седых О.И. Политическая реклама как социокультурный феномен современного российского общества / О.И. Седых // Вестник Чувашского университета. 2007, №3, С. 109–104.
3. Юханов Н. С. PR-технологии и политическое консультирование в российской политике /Н.С. Юханов. – М.: РУДН, 2008.
4. Kaid L. L. *Political advertising //Handbook of political communication research.* 2004 P. 155–202.
5. Андросова Л.А. Политическая и социальная реклама : учебное пособие. – Пенза: Информационно-издательский центр ПензГУ, 2008
6. Усманова С. Р. Влияние предвыборной агитации на выбор избирателей: на примере федеральных выборов 2007-2008 гг. //Мониторинг общественного мнения. – 2008. – Т. 85. – №. 1. [Электронный ресурс] – URL: http://wciom.ru:8080/fileadmin/Monitoring/85/s37-47_Journal_Monitoring805.pdf (дата обращения 15.05.2019).
7. Goldstein K., Ridout T. N. *Measuring the effects of televised political advertising in the United States //Annu. Rev. Polit. Sci.* 2004. Т. 7. P. 205-226.
8. Гринберг Т.Э. Политические технологии: ПР и реклама: учебное пособие. – М.: Аспект Пресс, 2006.
9. Стратегии проведения рекламных политических кампаний. Рекламные политические кампании [Электронный ресурс] – URL: http://ecouniver.com/4359-strategii-provedeniya-reklamnyx-politicheskix.html (дата обращения 15.05.2019).
10. Шахновский А.Л. Политическая реклама как составная часть политических технологий: терминологический аспект // Вестник Московского государственного университета. Серия: История и политические науки. №1. 2013. С. 57–62.

11. Чубай Светлана Анатольевна Ключевые признаки политической рекламы как самостоятельного вида рекламной коммуникации // Вестник ВолГУ. Серия 2: Языкознание. 2015. №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/klyuchevye-priznaki-politicheskoy-reklamy-kak-samostoyatelnogo-vida-reklamnoy-kommunikatsii (дата обращения: 20.06.2019).

The results of comparative, structurally functional analysis of the US and Russian political advertising during the 1990s has presented in the research. The level of development of political advertising is determined by the activity of a democratic society and is more dependent on the interest of citizens in the participation of the political life of the state. An analysis of political advertising in the United States and Russia has showed national characteristics in the perception of information by the electorate, but similar tools and technologies influence the political consciousness.

Keywords: political advertising, election campaigns, strategy of the presidential campaign.

ТЕХНОЛОГИЗАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СФЕРЫ В КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.О. Воронина

Санкт-Петербургский государственный Экономический университет, г. Санкт-Петербург

Рассмотрены новые технологии, применяемые в организации событий и мероприятий, обозначена роль и влияние технологизации мероприятий на уникальность современных форматов.

Ключевые слова: конгрессно-выставочная индустрия, event-технологии, организация, деловые мероприятия, инновации.

Рост спроса на деловые мероприятия сегодня наблюдается во всём мире. Международная ассоциация конгрессной деятельности ICCA ежегодно публикует отчёты и рейтинги участников конгрессно-выставочной деятельности в корпоративном в сегменте. Согласно отчёту 2018 года объём конгрессного рынка составляет 40 миллионов мероприятий, 2 миллиарда участников и более 800 миллиардов евро годовой отраслевой выручки [1]. По данным ICCA, в мире проводится около 19000 различных мероприятий, которые организуют 7000 международных профессиональных ассоциаций на регулярной основе. Список стран-лидеров, которые находятся в первой пятёрке, где проводятся деловые мероприятия, уже долго остаётся неизменным: Соединённые Штаты Америки, Германия, Великобритания, Франция и Испания. Список городов, лидирующих по количеству проведенных конгрессных мероприятий и составляющих первую пятёрку рейтинга, также стабилен: Париж, Вена, Барселона, Берлин и Лондон.

Растущая потребность в организации и проведении деловых мероприятий объясняется тем, что компании – производители нуждаются в специальной площадке для взаимодействия со своими потенциальными клиентами и партнёрами по бизнесу. Чтобы удовлетворить спрос на отраслевые коммуникационные площадки на рынке возникает масса предложений от организаторов мероприятий, которые предлагают свои услуги в конкретной области. Но чтобы обеспечить полноценную подготовку деловых мероприятий различных форматов, отвечающую всем запросам потребителя, за дело должна браться команда настоящих профессионалов с огромным опытом за плечами. Люди ждут от организаторов интересных, запоминающихся мероприятий. И предложения сегодняшнего дня отличаются оригинальными форматами, разнообразием повесток и масштабом привлекаемой аудитории. Это могут быть крупные мероприятия, нацеленные на повышение статуса целой страны, к таким относятся, например, международные форумы, или это могут быть мероприятия меньшего формата, призванные повысить профессиональные навыки сотрудников, например мастер-классы от известного бизнес-коуча. Кроме того, профессионалы индустрии ориентируются не только на общепризнанные тренды в организации событий и мероприятий, но и сами создают новое представление о будущем индустрии [2].

Сегодня event-менеджеры, планируя очередное событие, стремятся использовать новейшие подходы в организации мероприятий и использовать весь потенциал современных технологий, чтобы интегрировать их в каждый уровень подготовки события. Digital-решения позволяют оптимизировать организационные процессы, увеличивать охват целевой аудитории конкретного мероприятия, поддерживать интерес к нему, а также анализировать действия участников во время события [3]. В этой связи набирает популярность тенденция «инновационности встреч». Люди переходят на цифровые инфоносители, а рабочая «макулатура» – отпечатанная программа, блокноты, указатели – начинает себя изживать. Сегодня у всех под рукой имеется смартфон или планшет, где объединена как личная, так и деловая жизнь. В конгресс-центрах появляется такая услуга как выдача планшета на время мероприятия, а также организация специального аппарата для его подзарядки. Таким образом, организатор заботится о том, чтобы участники не остались без важной информации, если вдруг их техника разрядится. Также, следуя инновационному подходу к организации деловых мероприятий, сегодня существует «технология второго экрана», которая позволяет общаться участникам со спикерами через мгновенный опрос в режиме реального времени на своих устройствах, синхронизированных с их презентациями. Преимущество

технологии в том, что у участников есть возможность участвовать в опросах прямо во время презентации и выразить своё мнение, которое учтётся при составлении статистики, а после мероприятия технология позволяет сохранить всё, над чем работали участники и отправить информацию на свою электронную почту. Технологии позволяют упрощать многие рабочие процессы, это выгодно как организаторам, так и участникам. Организаторы имеют возможность сосредоточиться на содержании мероприятия, его контенте и освободить себя от рутинных задач, которые раньше отнимали много времени. Участники мероприятий благодаря современным технологиям связи имеют возможность быстро получать сервисное обслуживание, например, регистрацию можно пройти в два клика. А раньше людям приходилось толпиться в очередях.

Ещё одной тенденцией сегодня является активная разработка приложений для отрасли деловых встреч. Они бывают разных видов и разного функционала. С помощью приложений можно искать event-персонал, заниматься операционными вопросами, создавать опросы для участников. Всё зависит от цели, которую преследует организатор мероприятия. Например, возможно создать приложение конкретно под мероприятие и через приложение вести диспетчерскую работу – моментально сигнализировать всем участникам о начале работы секции на деловой конференции или мастер-класса в выставочном павильоне, указать местоположение интересующего экспонента, подсказать хэштег события, создать списки спикеров. Как показало исследование технологической компании Cvent – почти половина (48,5%) участников деловых мероприятий скачивают приложения, разработанные специально для гостей [4]. Данные были основаны на анализе двух тысяч конференций и семинаров в разных странах за 2017 год.

Рассмотрим несколько примеров event-приложений, получивших признание в профессиональной среде.

В Германии в начале 2016 года был подключен MICE-сервис «Expedia MeetingMarket». «Expedia MeetingMarket» это приложение, которое позволяет осуществлять онлайн-бронирование площадок для проведения небольших деловых мероприятий, рассчитанных на количество участников в объёме до 50 человек. В основном к сервису подключены площадки отелей и гостиниц, так как создатели утверждают, что 66 % деловых встреч проходят именно там [5]. Однако исследование Meetingsbooker.com. говорит о том, что ивент-менеджеры почти в половине случаев (48%) бронируют для проведения небольших мероприятий не отель, а коворкинг или зал в бизнес-центре [4].

Apple в 2018 году представил функцию распознавания лиц на своём последнем устройстве, которое может мощно повлиять на индустрию событий. Распознавание лиц – это более быстрый и безопасный способ проверить участников и идентифицировать их. Суть разработки в том, что при регистрации участник загружает своё фото в систему и на мероприятии ему достаточно подойти к специальному устройству, которое распознает участника по лицу и выдаёт бейдж со всеми данными. Опробовав на различных мероприятиях новую технологию, разработчики выделили несколько недостатков [4].

1) Плохое качество изображения. Если участники загрузили размытое изображение или групповой снимок, то эти изображения просто не подходят для распознавания лиц. Решение данной проблемы уже нашли, разработчики предлагают ввести реализацию проверки качества снимков.

2) Остаётся недоверие к разработке со стороны посетителей мероприятия. Разработчикам ещё предстоит доказать безопасность данной технологии по отношению к утечке данных. Как заявляют создатели сервиса, изображения удаляются сразу же после регистрации на мероприятии, а биометрические данные удаляются в течение одной недели после окончания мероприятия.

3) Нет понимания внедрения технологии. Некоторые организаторы мероприятий, пожелавшие использовать технологию, опасаются чрезмерных расходов времени и денег на интеграцию данной системы в свою систему регистрации. Однако уже есть примеры, когда организаторы смогли использовать систему распознавания лиц в сочетании со своей системой программного обеспечения для онлайн-регистрации.

Сегодня очень часто проводят международные мероприятия, на которых обязательно должен присутствовать переводчик. При проведении конференции в зале собираются люди разных национальностей, которым необходимо знать, о чём говорит спикер, даже если это не родной язык участников. Мир технологий предлагает воспользоваться живым переводом через приложение, с помощью которого организаторы могут подключить переводчика удалённо, не арендуя дорогостоящие переводческие устройства, что позволяет сократить расходы на мероприятие.

Технологии по распознаванию голоса становятся умнее и сразу понимают, что мы хотим в данный момент. Разработчики приложений думают о том, чтобы облегчить пребывание участников на мероприятии и в городе, где оно проходит. В разработке новый сервис, который позволит с помощью голосовой команды найти нужный конференц-зал в конгресс-центре или забронировать столик в ресторане на вечер. Приложение будет учитывать интересы пользователей и помогать им находить информацию в кратчайшие сроки.

Но, несмотря на тенденцию технологизации организационной сферы мероприятий и очевидные преференции от внедрения технологичных помощников, статистика показывает, что организаторы пока с осторожностью подходят к этому вопросу.

Рассмотрим результаты опроса участников и организаторов мероприятий, предложенные для анализа в журнале «Event Manager Blog» [7].

– 85% опрошенных заявили, что предпочитают личные события, а 92% считают, что они получат больше результатов на конференции, где могут взаимодействовать физически, а не виртуально.

– Только 33% опрошенных организаторов говорят, что их компании провели мероприятия с включением виртуальных технологий. 70% организаторов, которые уже проводили виртуальные мероприятия, заявили, что планируют проводить больше таких мероприятий.

– 59% организаторов прогнозируют рост технологизации событий, 39% – планируют сохранит достигнутый уровень, а 1% считают, что использование технологий уменьшится.

Приложения становятся популярными, потому что предоставляют массу возможностей: в них можно проверять программу, смотреть посты, которые публикуются организаторами, общаться с участниками и многое другое. Данные исследования технологической компании Cvent опубликовало интересный факт: если количество участников мероприятия менее 250 человек или более тысячи, то приложение скачивают и пользуются 55% аудитории, если же от 250 до тысячи – около 46–48% [4]. Как правило, чаще к помощи мобильных решений прибегают специалисты, приехавшие на конференцию, отраслевую выставку или семинар, реже – на тренинг или воркшоп.

С возникновением различных социальных сетей, у организаторов появилась уникальная возможность показывать мероприятия со всех «углов». Они могут показывать своей аудитории события до, во время и после реального действия. Это отличный инструмент для привлечения аудитории, когда человек видит «закулисье», у него возникает ощущение причастности к происходящему и интерес узнать больше о мероприятии. Кроме того, организаторы позволяют и самим участникам поучаствовать в этом процессе с помощью специальных сервисов, таких как Periscope, Meerkat или Holyvent, которые предлагают вести лайвстрим-трансляцию события. Соответственно, стриминг (онлайновое поток-вещание) мероприятия является ещё одной технологической новацией в event-сфере. Организаторы используют данную технологию, чтобы повысить интерес к событию.

В сфере передачи данных на мероприятии также появляются свои тенденции. Например, существует технология Beacon [8]. Эта технология способствует тотальному нетворкингу на мероприятии и помогает организаторам лучше понимать, что было интересно для посетителей и в какой зоне они находились дольше всего. Технология Beacon – это бесконтактные маяки, которые используют внутренний Bluetooth, чтобы точно определить местоположение пользователя приложения в здании, например, можно определить на какой образовательной секции он сейчас находится. Маяки бывают двух видов: стационарные и переносные. Стационарные маяки – это устройства с поддержкой Bluetooth, которые организатор может разместить в месте проведения мероприятия. Эти маяки передают защищённые идентификаторы, которые получают включенные приложения на мобильных устройствах посетителей. Интеллектуальные устройства в радиусе действия принимают сигналы Bluetooth и передают идентификатор маяка в облако. Облако может идентифицировать пользователя, связанного с идентификатором Beacon, передать информацию обратно на интеллектуальное устройство и ответить уведомлением или другим действием. Переносные маяки – это маяки, которые можно прикрепить, например, к ремешкам посетителей. Основное различие между стационарным и переносным маяком состоит в том, что установленные маяки не являются мобильными, поэтому посетители должны находиться рядом с маяками, чтобы использовать их. Переносные маяки, с другой стороны, позволяют пользователям получать доступ к действиям, связанным с маяками, на всей территории мероприятия, пока посетитель носит устройство. Чем технология может быть полезна? С помощью данной технологии можно заводить новые полезные знакомства. Например, в мобильном приложении создаются групповые чаты на разные актуальные темы мероприятия, используя технологию носимых маяков. Люди, участвующие в одном и том же обсуждении могут легко найти друг друга на мероприятии, так как в этом случае им приходит оповещение через мобильное приложение мероприятия. Кроме того, организаторы могут отслеживать действия участников, например, если они заметили, что большая группа людей уходит в середине презентации, это может быть признаком проблемы с контентом. В этом случае организаторы могут отправить опрос, чтобы разобраться в потенциальной проблеме. То есть, информация, получаемая с помощью данной технологии, может предупредить о потенциальных проблемах, связанных с событиями, помочь улучшить контент мероприятия, определить возможности сбора информации и, наконец, собрать необходимые данные для повышения качества организации. Кроме технологии Beacon существует ещё один альтернативный способ, с помощью которого можно быстро доставить информацию через приложения участников – ультразвуковая передача данных [9]. На площадке устанавливаются динамики, которые распространяют звуковой сигнал в диапазоне от 18,7 кГц до 19,2 кГц (большинство людей не воспринимают эти частоты на слух, для других это всего лишь «белый шум»). В нем может быть зашифрована любая информация: от расписания площадок до презентации. Декодирование происходит локально, без привлечения серверов. Все, что нужно сделать гостям, – установить приложение мероприятия в свой смартфон. Одними из первых технологию протестировали организаторы музыкального фестиваля Budweiser. К плюсам технологии можно отнести ее простоту и невысокую стоимость. Еще одно достоинство – ультразвуковая передача данных позволяет не зависеть от качества и скорости wi-fi. В России она, скорее всего, появится уже в ближайшие два-три года, но востребована будет только крупными брендами, которые делают мероприятия, рассчитанные на десятки тысяч человек.

Также, при обозначении комплексного инновационного подхода к организации деятельности конгрессно-выставочного центра, используется термин «Smart Venue». Сегодня в моде «умные» площадки. Что это означает? Smart Venue – это универсальное пространство конгресс-центра, которое призвано решить любую проблему организатора. В понятие входят такие условия застройки площадки как: многофункциональное пространство, инновационные технологические решения, развитая инфраструктура комплекса, удобная локация, цифровая навигация, мобильные звуконепроницаемые перегородки, зонирование, парковки. В это же понятие входит персонал, высококвалифицированные специалисты с новыми организационными решениями. Также, кроме инновационно обустроенной площадки, организаторы должны учесть развитую инфраструктуру вокруг неё. Конгресс-центры сегодня можно считать отдельным городом, в котором есть выход к различным ресторанам, магазинам, местным достопримечательностям. Одним словом, для привлечения большей аудитории организаторы предусматривают досуг и развлекательную часть, которыми люди могут себя занять после конференции или форума. Примером такой площадки можно считать здание международного конференц-центра в Барселоне «CCIB». За счёт новейших технологий, экологичных материалов, систем шумоизоляции и многофункциональных залов центр по праву может назвать себя «умной» площадкой. Российским образцом «Smart venue» можно считать конгрессно-выставочный центр «ЭКСПОФОРУМ», основными достоинствами которого являются возможность трансформации и многофункциональность.

Для организаторов, которые не имеют своей площадки, существуют специальные сервисы для поиска подходящего места. Они работают подобно Airbnb на рынке event-индустрии, например сервис HeadBox позволяет выбрать площадку из специального каталога, на случай, если возникают вопросы, организатор может использовать встроенный внутри сервиса «Instant Messenger», с помощью которого можно получить необходимую информацию [8]. Как только хост принимает запрос на бронирование, организатор может оплатить услуги через безопасную службу онлайн-платежей, используя кредитную карту, дебетовую карту или Paypal. В данном случае технология позволяет не только найти площадку для мероприятия в другом городе или стране, но и тут же выкупить право на проведение события. Сервис позволяет экономить время и деньги организаторов.

Ещё одно технологическое изменение происходит в сфере продажи билетов на мероприятия. Организаторы в попытках усилить контроль над продажей билетов, обращаются к blockchain-технологии [11]. Она позволяет устранить проблему спекулянтов, которые завышают цены на билеты, а также позволяет искоренить продажу подделок на рынке. Смысл технологии в том, что каждому билету присваивается уникальный номер, который заносится в blockchain, так как цепочки таких данных сосредоточены не в одном месте, а во множестве узлов, удалить или подделать такие данные представляется невозможным. Благодаря этой технологии человек может посмотреть информацию о конкретном билете – проверить его на оригинальность, посмотреть кем и когда он выпущен, проверить стартовую цену билета и, наконец, продан он кому-то или нет. Организаторы обеспечивают тем самым ситуацию, когда они могут отслеживать и устанавливать цены на первичном и вторичном рынке. Blockchain-технология стала новым трендом за последние два года среди разработчиков и инвесторов, так как с её помощью операционные процессы бизнеса становятся надёжнее, быстрее и прозрачнее. Кроме того, цифровые валюты с каждым годом становятся более доступными для обычных потребителей. Купить или обменять крипту (bitcoin) сегодня возможно через специальные обменники, биржи или даже банкоматы.

Также, в скором будущем, организаторам уже не придется думать о том, как привезти спикера на своё мероприятие, если он находится в другом городе или стране. Мир технологий утверждает, что приходит эпоха голограмм [12]. Эта технология продолжает развиваться, создавая всё более реалистичные трёхмерные эффекты. На данный момент, разработчики готовы предложить иллюзию голограммы. Вид иллюзии голограммы основан на проекционной технологии. По мере того, как проекторы становятся ярче и эффективнее, эффекты голограммы можно делать в более ярких и светлых местах и гораздо ближе к аудитории. По мере того, как цены снижаются, а качество повышается, эффекты голограмм начинают становиться реальной альтернативой полетам в компании с ключевыми докладчиками со всего мира или оживлению виртуальных персонажей на деловых мероприятиях.

Изменения скоро могут коснуться и персонала на мероприятиях. Трансформация затрагивает сферу сопутствующих мероприятию услуг, то что организаторы называют «виртуальный консьерж» [13]. Чат-боты и голосовые платформы помогают event-менеджерам сэкономить на дополнительном персонале. Временный персонал часто требует долговременного обучения, а большую часть своего времени на мероприятии они тратят на то, чтобы отвечать на часто задаваемые вопросы. Чат-боты имеют возможность дать быстрый ответ и представляют собой удобную и быструю альтернативу приложениям для событий, в которых «добыча информации» может оказаться для пользователя сложной задачей.

Подводя итог, можно отметить, что организация мероприятий сегодня – это сложный и многофункциональный процесс, который требует от организаторов определённых умений и навыков. Быстрое развитие и обновление технологий требуют от профессионалов индустрии встреч адекватной реакции на изменения многих организационных процессов в отрасли. Ивент – менеджеры должны не только улавливать новые тенденции, но и учитывать их в организации деловых мероприятий, применяя передовые технологические решения в событийном контексте. Сегодня мы можем встретить множество удачных примеров интеграции информационных и организационных технологий. Технологическая инновационность бизнес-процессов быстро набирает популяр-

ность в индустрии встреч. Можно утверждать, что только современный инновационный подход может сделать событие уникальным и отличным от всех других.

Список литературы

1. Индустрия встреч как драйвер развития экономики. Региональный аспект [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rnc-consult.ru/netcat_files/userfiles/Meetings_Industry_as_a_Driver_of_the_Economic_Development._Regional_Aspect.pdf /, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус. (дата обращения 03.05. 2019)
2. Сологубова Г.С. Инструментальный характер конгрессно-выставочной и ярмарочной деятельности в маркетинге. С. 104-122. // Актуальные вопросы развития конгрессно-выставочной деятельности в период 2010-2016 гг. (междисциплинарный, многоотраслевой и полифункциональный аспекты): сборник статей / под редакцией О.Н. Кострюковой, Г.С. Сологубовой. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 159 с.
3. Сологубова Г.С. Цифровые организации определяют будущее. С. 15-74 // Современные цифровые организации. Проблемы и перспективы цифровых организаций в конгрессно-выставочной деятельности / И.М. Байкова [и др.]; под ред. канд. экон. наук, проф. О.Н. Кострюковой, канд. экон. наук, доц. Г.С. Сологубовой. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 177 с.
4. Дайджест индустрии встреч [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://event-live.ru/netcat_files/12/50/Daydzhest_Event_Live_RnC_aprel_2018.pdf /, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ. (дата обращения 03.05. 2019)
5. MICE-сервис Expedia переходит границы. MeetingMarket запускается в ан-глоязычных странах встреч [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hotelier.pro/news/item/2832-meetingmarket/, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус., англ. (дата обращения 03.05. 2019)
6. Streamlining Registration At Large Events With Face Recognition [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.eventmanagerblog.com/face-recognition-case-study/, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ. (дата обращения 04.05. 2019)
7. 100 Event Statistics (2018 edition) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.eventmanagerblog.com/event-statistics#virtual/, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ. (дата обращения 04.05. 2019)
8. Is Proximity Beacon Technology the Missing Piece to Your Event? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.eventmanagerblog.com/proximity-beacon-technology, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ. (дата обращения 04.05. 2019)
9. Пять интерактивных технологий, которые взорвут российский рынок event-индустрии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://expoclub.ru/press/48924/, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ. (дата обращения 04.05. 2019)
10. 10 технологических event-трендов будущего [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://event.ru/overviews/10-tehnologicheskih-event-trendov/, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ. (дата обращения 05.05. 2019)
11. BLOCKCHAIN И РЫНОК ПРОДАЖИ БИЛЕТОВ НА МЕРОПРИЯТИЯ: КАК ЭТО МОЖЕТ РАБОТАТЬ ВМЕСТЕ? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://comcon-2.ru/publikacii/491-blockchain-i-rynok-prodazhi-biletov-na-meropriyatiya-kak-eto-mozhet-rabotat-vmeste.html, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ. (дата обращения 05.05. 2019)
12. Top 14 Audio Visual Trends for Events for 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.eventmanagerblog.com/audio-visual-trends, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ. (дата обращения 05.05. 2019)
13. 17 EVENT TECHNOLOGY TRENDS THAT WILL TRANSFORM YOUR EVENT TODAY [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.eventmanagerblog.com/event-technology#trends, свободный. – Загл. с экрана. – Яз. англ. (дата обращения 05.05. 2019).

Consideration of new technologies used in the organization of events and events, the designation of the role and impact of technologization of events on the uniqueness of modern formats

Keywords: event industry, event technology, organization, business events, innovation.

ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ, ВЫДЕЛЯЕМЫХ ВСЛЕДСТВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ И ОБСТОЯТЕЛЬСТВ

Е.С. Вылкова

Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ, Санкт-Петербург

Статья посвящена исследованию проблем развития территорий, выделяемых вследствие экономических условий и обстоятельств. Предложена системная классификация различных территориальных образований, дано определение территории, выделяемой вследствие экономических условий и обстоятельств. Разработаны основы создания целостной концепции развития названных территорий: разработка стратегии развития соответствующей территории, прежде всего, с ориентацией на достижение баланса интересов государства и бизнеса; обоснование набора преференций, в том числе налоговых льгот; повышение инвестиционной привлекательности ОЭЗ и грамотный подход к окупаемости инвестиций; изучение передового опыта зарубежных стран в вопросах стимулирования создания и функционирования различных территорий.

Ключевые слова: налог, налогообложение, территория, экономические условия и обстоятельства, баланс интересов, налоговые льготы.

В настоящее время, как в развитых, так и в развивающихся странах широко применяется создание различных типов ОЭЗ, законодательное регулирование деятельности которых достаточно подробно рассмотрено А.С. Баландиной, К.А. Банновой и А.А. Брайченко [1,2].

Отечественные исследователи рассматривают проблемы особых экономических зон очень многопланово. В РНБ есть 170 авторефератов по 20 специальностям по названной тематике. Практически половина из них – по специальности 08.00.05, как общего характера, так и по предметным областям: экономическая безопасность, государственно-частное партнерство, отдельные типы ОЭЗ и конкретные зоны, а также по отдельным специфическим направлениям данной специальности. Более 10 диссертаций по тематике ОЭЗ защищено по специальности 08.00.14 «Мировая экономика» как по широкому спектру вопросов, так и по отдельным странам. Много есть диссертаций по правовым аспектам ОЭЗ. Интересно, что специфика деятельности в ОЭЗ рассматривается в диссертациях по социологии географии, демографии, архитектуре зданий, и даже по стоматологии.

Исходя из анализа авторефератов видно, что подавляющее большинство диссертаций рассматривают макроэкономические аспекты.

Анализ 7 авторефератов по тематике ОЭЗ по специальности 08.00.10 показал, что лишь одна из 7 работ посвящена вопросам ОЭЗ на корпоративном уровне, а во всех остальных работах исследуются исключительно макро экономические аспекты данного финансового явления. Также следует указать, что лишь одна диссертация исследует налоговые аспекты ОЭЗ.

За последние 10 лет издано более 100 книг по тематике ОЭЗ: как публикаций, охватывающих широкий спектр экономических и юридических аспектов деятельности в ОЭЗ, так и более частные аспекты. Среди последних авторы полагают целесообразным выделить: книги рассматривающие особенности функционирования ОЭЗ в зарубежных странах и адаптацию их опыта в РФ; книги исследующие отдельные типы зон и конкретные зоны в РФ; книги посвященные эффективности деятельности ОЭЗ и их резидентов; книги по проблематике ОЭЗ на корпоративном уровне; комментарии законодательства РФ по ОЭЗ. Всего лишь 3 книги посвящены непосредственно вопросам налогообложения в ОЭЗ. Детальнейший обзор публикаций по проблематике ОЭЗ и других территориальных образований осуществлен Е.С. Вылковой и А.Л. Тарасевичем в «Энциклопедии управления налогообложением экономических субъектов. Том 3. Управление налогообложением экономических субъектов на основе использования налоговых преференций особых экономических зон и территориальных образований РФ» [3].

Рассмотрение в экономической литературе различных аспектов создания и функционирования территориальных образований происходит до настоящего времени не комплексно. Поэтому цель исследования – формирование основ создания целостной концепции развития территорий, выделяемых вследствие экономических условий и обстоятельств.

Для успешного функционирования российских территорий необходима как разработка теории в данной сфере, так и более глубокое обоснование осуществляемых инвестиций и предоставляемых преференций.

В рамках теории, требуется, прежде всего, идентификация российских территорий, выделяемых вследствие экономических условий и обстоятельств на которых вводится тот или иной специфический порядок, режим, экономический статус и т.п. вследствие тех или иных обстоятельств, в целях обеспечения скорейшего и эффективного решения поставленных задач.

Автор предлагает системную классификацию различных территориальных образований.

Прежде всего, следует выделить две группы территорий.

1. территории, выделяемые на основании природных и т.п. естественных условий, на которых те или иные параметры естественно существуют и потому оформлены в действующем российском законодательстве.

2. территории, которые можно выделить вследствие экономических обстоятельств (условий).

Названные в п. 2 территории, детально классифицированы далее.

1. В соответствии с уровнем (степенью) охвата территории (как пространства, так и юрисдикции) выделять виды территорий:

1.1. Межгосударственного (межнационального) и межрегиональные, межнационального уровня; 1.2. Государственного (национального) уровня; 1.3 Регионального уровня (субъект или штата федерации и т.п.); 1.4. Прочие территории, которые не представлены в региональном делении того или иного федеративного государства (например, территории опережающего развития, налоговые гавани, зоны с особым экономическим статусом и т.п., из которых могут в случае необходимости формироваться кластеры); 1.5. хозяйствующие субъекты различной отраслевой принадлежности и организационно-правовых форм (офшорные банки, холдинговые, страховые фирмы т.п.).

2. В соответствии с критерием территориальности, в перечисленные в п. 1 виды территорий следует различать территории:

2.1. Российские;

2.2. Зарубежные.

На российской и в зарубежной территории на основе принципа зеркальности могут создаваться и соответственно идентифицироваться: а). Офшоры; б). Оншоры.

3. В соответствии со спецификой воздействия на экономику соответствующей территории, поименованные в п. 1 и 2 виды территорий возможно сгруппировать: 3.1. Территории в которых вводятся особые условия использования чего-либо, в том числе использования данной территории (англ. restricted use areas); 3.2. территории, в которых устанавливается определенный специфический режим, порядок, экономический статус и т.п. вследствие тех или иных обстоятельств, для обеспечения эффективного и скорейшего решения поставленных задач. (В том числе: 3.2.1 на отстающих территориях и для депрессивных регионов – задачей является помощь государства в целях выравнивания уровня социально-экономического развития территорий; 3.2.2 на территориях, которые являются драйверами экономического роста – задачей является их разумная поддержка для того чтобы стимулировать их дальнейшее опережающее развитие). В территориях 3.2.1 и 3.2.2 может осуществляться помощь и поддержка: а) отечественных производителей и покупателей и т.п.; б) иностранных поставщиков и покупателей; На территориях 3.2.1 и 3.2.2 как для отечественных, так и для иностранных участников может быть для чего-то: α) создан режим наибольшего благоприятствования; ß) установлен запрет или ограничение.

4. В соответствии с отраслевой (функциональной) направленностью следует территории классифицировать по типам: 4.1. Промышленно-производственные; 4.2. Технико-внедренческие; 4.3. Портовые; 4.4. Туристско-рекреационные; 4.5. Комплексные (Комбинированные) (в РФ это ОЭЗ Республике Крым и городе Севастополе, в Калининградской области, в Магаданской области); 4.6. Научно ориентированные (в РФ это инновационный центр «Сколково», наукограды, технопарки и т.п.; 4.7. Другие территориальные образования: 4.7.1. Территории опережающего социально-экономического развития, зоны территориального развития и т.п.; 4.7.2. Транспортно-логистические; 4.7.3. Агропромышленные; 4.7.4. Индустриально ориентированные, в том числе индустриальные (промышленные парки); 4.7.5. Экспортного производства; 4.7.6. Специальные; 4.7.7. Сервисные; 4.7.8. Инновационно-технологические; 4.7.9. Закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО); 4.7.10. Территории свободной торговли; 4.7.11. Исключительные экономические территории; 4.7.12. Свободные таможенные территории: 4.7.12.1. Производственного типа и 4.7.12.2. Торгового типа.

Далее на рисунках 1 и 2 авторы изобразили предложенную выше классификацию территорий по группам, видам и типам.

На основе детальнейшего анализа точек зрения, существующих в экономической литературе, и законодательно закрепленных дефиниций групп, видов и типов территорий, автор предлагает следующее определение.

Территория, выделяемая вследствие экономических условий и обстоятельств – компактная территориально и административно установленная часть территории, прибрежной полосы, акватории и подземного пространства страны, в пределах которой вследствие тех или иных обстоятельств введен тот или иной специфический правовой порядок, режим и т.п., в целях обеспечения скорейшего и эффективного решения поставленных задач для чего Законами РФ и Постановлениями Правительства РФ предписаны специфические особенности режима осуществления предпринимательской и иной деятельности в национальной юрисдикции и в международных взаимоотношениях.

Приведенная выше дефиниция является родовой по отношению к ОЭЗ, СЭЗ, ТОСЭР и прочим территориальным образованиям РФ, где для экономических субъектов установлены преференции, в том числе налоговые.

На основе этой дефиниции,

Во-первых, можно логически последовательно давать грамотную и исчерпывающую интерпретацию различных зон, территорий и т.п.

Во-вторых, проводить четкое различие в содержании различных типов территорий и зон.

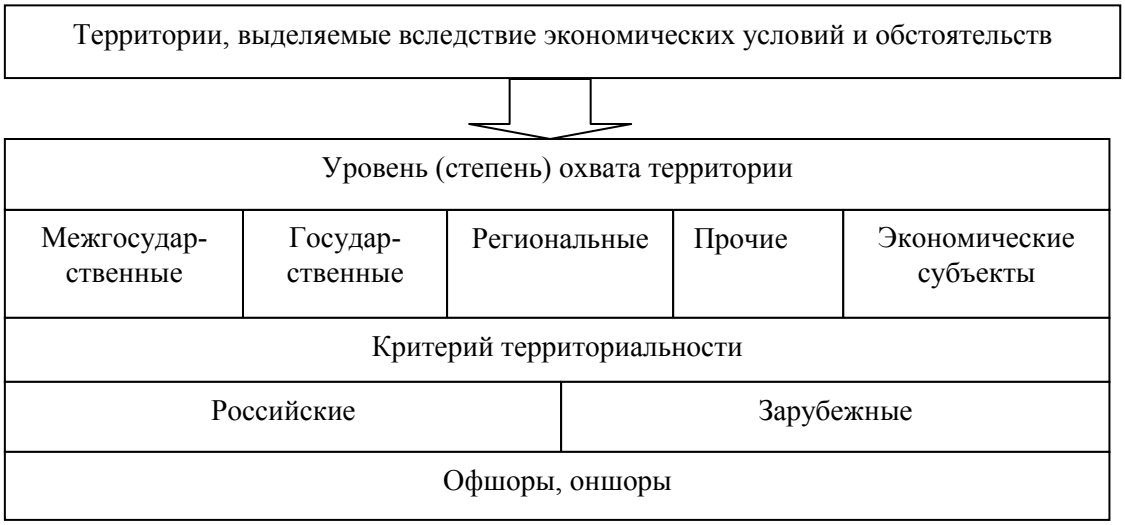


Рис. 1. Классификация территорий, выделяемых вследствие экономических условий и обстоятельств

Территории, выделяемые вследствие экономических условий и обстоятельств на которых вводится тот или иной специфический порядок, режим, экономический статус и т.п. вследствие тех или иных обстоятельств, в целях обеспечения скорейшего и эффективного решения поставленных задач						
для отстающих территорий, депрессивных регионов – помощь со стороны государства в целях выравнивания уровня социально-экономического развития			для территорий, являющихся драйверами экономического роста – оказание поддержки для стимулирования дальнейшего опережающего развития			
поддержка и помощь в области режима хозяйствования						
внутренних участников, отечественных производителей и покупателей и т.п.			внешних участников, иностранных поставщиков (импорт); иностранных покупателей (экспорт)			
Для территорий и участников: α) для чего-то создается режим наибольшего благоприятствования; ß) что-то запрещается или ограничивается						
Отраслевая направленность						
Промышленно-производственные	Технико-внедренческие	Портовые	Туристско-рекреационные	Комбинированные	Научно ориентированные	Другие (см. расшифровку п. 4.7)

Рис. 2. Классификация российских территорий, выделяемых вследствие экономических условий и обстоятельств на которых вводится тот или иной специфический порядок, режим, экономический статус и т.п. вследствие тех или иных обстоятельств, в целях обеспечения скорейшего и эффективного решения поставленных задач

Автор убежден, что крайне востребованным является в настоящее время органичное включение понятия территории, выделяемой вследствие экономических условий и обстоятельств, и всех производных от нее понятий в «Общероссийский классификатор экономических регионов. ОК 024-95» (утв. Постановлением Госстандарта России от 27.12.1995 № 640), представляющий собой «систематизированный перечень региональных экономических группировок объектов административно-территориального деления России».

Кроме того исходя из вызовов сегодняшнего исторического момента необходимо разработать целостную концепцию развития территорий, в том числе различных ОЭЗ и территориальных образований и оффшоров, что способствовало бы эффективному развитию экономики отдельных территорий и России в целом.

В этой концепции значимое место следует уделить таким вопросам как:

1. Разработка стратегии развития соответствующей территории, выделяемой вследствие экономических условий и обстоятельств комплексно и, прежде всего, с ориентацией на достижение баланса интересов, симбиоз государства и бизнеса, что подробно рассмотрено в работах Е.С. Вылковой, Е.А. Киселевой [4], а также исследовано Ю.Г. Тюриной [5], К.А. *Банновой, Н.Е. Актаевым и Е.И. Захаренко* [6] .

2. Обоснование набора преференций, в том числе налоговых льгот, предоставляемых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях резидентам и участникам соответствующих территорий.

Прорывным исследованием в этом направлении следует признать работу С.С. Быкова и Е.Н. Орловой [7], широко освещающей проблематику налоговых льгот, налоговых расходов, оценки их эффективности и т.д. В ней описаны основы того подхода, который потом развит в работе С.С. Быкова и Х. Циммерманна [8], где довольно подробно описаны эффекты, возникающие в межбюджетном контексте при функционировании особых экономических зон. В частности о том, что эпизодически получается так, что льготы предоставляются за счет местного или регионального бюджета (как это происходит чаще всего в отношении ОЭЗ), а выигрывают близлежащие территории, поскольку их жители пользуются благами, полученными за счет этих налоговых расходов. Это так называемые горизонтальные экстерналии налоговых расходов. В отношении ОЭЗ могут наблюдаться и вертикальные эффекты, когда решение о введении ОЭЗ принимается на федеральном уровне по инициативе региона, а финансировать расходы должны муниципалитеты за счет своих доходных источников.

Подобная проблематика в определенной мере рассматривается также в публикациях Н.В. Покровской [9], где анализируются субъекты федерации, которые передают налог на прибыль на местный уровень и показано, что налоговые льготы, предоставляемые на отдельной территории, оказывают влияние на доходную часть региональных бюджетов и, зачастую, местных бюджетов.

Данной проблематикой занимаются также Е.А. Ермакова и М.А. Троянская [11;12].

Вопросы налоговых льгот предметно исследуются в работах Е.С. Вылковой [13;14]; С.С. Быкова [15] и других ученых.

3. Повышение инвестиционной привлекательности ОЭЗ и грамотный подход к окупаемости инвестиций в становлении и развитии соответствующих территорий. Этим проблемам посвящены публикации таких авторов как М.А. Троянская и Ю.Г. Тюрина [16,17]; Н.Н. Тюпакова и О.Ф. Бочарова [18; 19] и другие.

4. Изучение передового опыта зарубежных стран в вопросах стимулирования создания и функционирования различных территорий выделяемых вследствие экономических условий и обстоятельств. В этом вопросе интерес представляют работы М.А. Троянской и Е.А. Ермаковой [20]; В.В. Рощупкиной [21], М.А. Троянской и Ю.Г. Тюриной [22].

Рассмотренные в настоящей статье проблемы активно исследуются также зарубежными учеными. Согласно данным системы Web of Science за последние 5 лет по тематике ОЭЗ издано 100 публикаций, из них 69 статей и 26 книг (глав в книгах) по проблемам экономики, бизнеса, краеведения и других наук.

Наибольший интерес представляет написанная Т. Дорожинским, Ж. Сверкокски и В. Урбаниаком глава «Приток прямых иностранных инвестиций в специальные экономические зоны в Польше» в книге «Современные вопросы финансов: текущие вызовы из Европы» [24], детально рассматривающая вопросы грамотного привлечения инвестиций с помощью ОЭЗ. Авторами показаны статистически значимые положительные взаимосвязи между притоком прямых иностранных инвестиций в СЭЗ и в целом в Польшу и в отдельные воеводства. Результаты расчетов свидетельствуют, что усилия управляющих компаний по развитию инфраструктуры играют важную роль в увеличении притока иностранных инвестиций.

Больше всего – 6 публикаций за анализируемый период имеется у Л. Моберга, среди которых следует назвать книгу «Политэкономия специальных экономических зон» [24], изданную в рамках серии книг «Комплексные исследования в современной мировой экономике», где достаточно подробно освещены вопросы налоговых льгот для резидентов ОЭЗ. Примечательно, что статья Л. Моберга «Политэкономия специальных экономических зон» [25] согласно данным WOS является наиболее цитируемой из Web of Science Core Collection, что свидетельствует о том, что поднимаемые в ней проблемы являются наиболее часто обсуждаемыми мировым научным сообществом, злободневными. Второе место по количеству цитирований занимает статья А. Амброзиака «Освобождение от подоходного налога как региональная государственная помощь в особых экономических зонах и ее влияние на развитие польских районов» [26], в котором делается вывод о том, что региональная государственная помощь в СЭЗ в виде освобождения от подоходного налога имела относительно

большее значение для беднейших регионов, в то время как ее значение было намного ниже в более развитых районах Польши. Более того, интенсивность региональной государственной помощи, предоставляемой предпринимателям в ОЭЗ, оказала положительное влияние на социально-экономическое развитие самых бедных, а иногда и менее развитых воеводств в Польше, в то время как более развитые регионы с ОЭЗ не показали лучших или намного лучших результатов.

Как отечественные, так и зарубежные исследователи многопланово особые экономические зоны. Имеющиеся в экономической литературе наработки следует всесторонне использовать в создании целостной концепции развития территорий, выделяемых вследствие экономических условий и обстоятельств

Для успешного функционирования российских территорий необходима как разработка теории в данной сфере, так и более глубокое обоснование осуществляемых инвестиций и предоставляемых преференций.

Разработка целостной концепции развития территорий, выделяемых вследствие экономических условий и обстоятельств, в том числе различных ОЭЗ должно происходить по следующим основным направлениям:

1. Разработка стратегии развития соответствующей территории, выделяемой вследствие экономических условий и обстоятельств комплексно и, прежде всего, с ориентацией на достижение баланса интересов, симбиоз государства и бизнеса.

2. Обоснование набора преференций, в том числе налоговых льгот, предоставляемых на федеральном, региональном и муниципальном уровнях резидентам и участникам соответствующих территорий.

3. Повышение инвестиционной привлекательности ОЭЗ и грамотный подход к окупаемости инвестиций в становлении и развитии соответствующих территорий.

4. Изучение передового опыта зарубежных стран в вопросах стимулирования создания и функционирования различных территорий выделяемых вследствие экономических условий и обстоятельств.

Системное развитие территорий, выделяемых вследствие экономических условий и обстоятельств, призвано способствовать эффективному развитию экономики отдельных территорий, экономических субъектов и России в целом.

Список литературы

1. Баландина А.С., Баннова К.А., Брайченко А.А. Зарубежный опыт создания особых экономических зон в развитых странах // Проблемы учета и финансов. 2016. № 4 (24). С. 60–63.
2. Баландина А.С., Баннова К.А., Брайченко А.А. Создание и функционирование особых экономических зон в развивающихся странах // Проблемы учета и финансов. 2016. № 3 (23). С. 49–51.
3. Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л. Энциклопедия управления налогообложением экономических субъектов. Том 3. Управление налогообложением экономических субъектов на основе использования налоговых преференций особых экономических зон и территориальных образований РФ. Монография. – СПб.: Издательско-полиграфическая ассоциация высших учебных заведений, 2018. – 376 с.
4. Вылкова Е.С., Киселева Е.А. Нивелирование дисбаланса интересов участников управления налогообложением при его осуществлении на уровне коммерческой организации. Монография. – СПб.: КультИнформПресс, 2016 – 181 с.
5. Тюрина, Ю.Г. Сбалансированность интересов государства и налогоплательщиков в аспекте развития теорий налогообложения // Экономическое возрождение России. 2015. № 1 (43). С. 77–82.
6. Баннова К.А., Актаев Н.Е., Захаренко Е.И. Формирование налоговых ставок при согласовании интересов государства и налогоплательщиков // Инновационная экономика и общество. 2017. № 2 (16). С. 34–41.
7. Орлова Е.Н., Быков С.С. Роль налоговых расходов местных бюджетов в формировании налогового потенциала // Проблемы экономики (Харьков). 2012. № 3. С. 36–46
8. Bykov S.S., Zimmermann H. Tax expenditure as a problem in intergovernmental relations // Journal of Tax Reform. 2018. Т. 4. № 1. С. 27–44.
9. Покровская Н.В. Разделение поступлений по налогу на прибыль организаций между региональными и местными бюджетами в Российской Федерации // Инновационное развитие экономики. 2016. №3-1 (33). С. 235–239.
10. Покровская Н.В. Роль налоговых трансфертов в формировании местных бюджетов в Российской Федерации // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). 2015. Т. 6. № 3. DOI : 10.17150/2072-0904.2015.6(3).8.
11. Ермакова Е.А., Троянская М.А. Зависимость региональных бюджетов от федеральных налогов // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 36 (411). С. 26–35.
12. Ермакова Е.А. Налоговые доходы регионов: проблемы налоговой автономии // Экономика. Налоги. Право. 2017. Т. 10. № 3. С. 132–138.
13. Вылкова Е.С. Налоговое планирование в системе управления финансами хозяйствующих субъектов диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт-Петербург, 2002. – 346 с.

14. Вылкова Е.С., Красавин В.И. Формирование налоговых льгот в субъектах Российской Федерации (на примере СЗФО). Монография. – СПб: Центр подготовки персонала Федеральной налоговой службы, г. Санкт-Петербург, 2011 – 277 с.

15. Быков С.С. Классификация налоговых льгот как условие и этап оценки их эффективности // Известия Иркутской государственной экономической академии, 2013, № 5, С. 20–26.

16. Тюрина, Ю.Г. Теоретические аспекты применения системного подхода в налогообложении // Экономика. Налоги. Право. 2017. Т. 10. № 2. С. 128–133.

17. Троянская М.А., Тюрина Ю.Г. Оценка мер налогового регулирования отдельных видов инвестиций // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 3. С. 80–88.

18. Тюпакова Н.Н., Бочарова О.Ф. Особенности функционирования налогового механизма в транзитивной экономике // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2011. № 66. С. 222–234.

19. Перонко И.А., Тюпакова Н.Н., Бочарова О.Ф. Концептуальные основы механизма реализации налоговой политики // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 36. С. 9–14.

20. Троянская М.А., Ермакова Е.А. Мониторинг мирового опыта налогового регулирования // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 3 (52). С. 91–95.

21. Рощупкина В.В. Актуализация налогового законодательства как основное условие развития фискальной системы государства (на примере налога на прибыль организаций) // Вестник СКФУ, 2016. №2 (53). С. 70–75.

22. Троянская М.А., Тюрина, Ю.Г. Особенности реализации налоговой стратегии глобального кризис-менеджмента // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2017. Т. 6. № 2 (19). С. 279–282.

23. Tomasz Dorożyński, Janusz Świerkocki, Wojciech Urbaniak, (2016), The FDI Inflow to Special Economic Zones in Poland, in Simon Grima, Frank Bezzina, Inna Romānova, Ramona Rupeika-Apoga (ed.) Contemporary Issues in Finance: Current Challenges from Across Europe (Contemporary Studies in Economic and Financial Analysis, Volume 98) Emerald Group Publishing Limited, pp.135 – 159 DOI: 10.1108/S1569-375920160000098009.

24. Moberg, L Political economy of special economic zones: concentrating economic development routledge, 2 park sq, milton park, abingdon ox14 4rn, oxford, england, 2017. 192 p. https://www.routledge.com/The-Political-Economy-of-Special-Economic-Zones-Concentrating-Economic/Moberg/p/book/9781138237810

25. Moberg, L Political economy of special economic zones Journal of Institutional Economics Volume 11, Issue 1 March 2015, pp. 167-190 DOI: 10.1017/S1744137414000241

26. Ambroziak, AA Income Tax Exemption as a Regional State Aid in Special Economic Zones and Its Impact upon Development of Polish Districts Economia Copernicana Volume 7 Issue: 2 p.p. 245–267 DOI: 10.12775/OeC.2016.015.

BASES OF THE TERRITORY DEVELOPMENT CONCEPT ALLOCATED DUE TO ECONOMIC CONDITIONS AND CIRCUMSTANCES

E.S. Vylkova
North-West Institute of Management
RANEPA under the President of the Russian Federation (St. Petersburg)

The article is devoted to the study of the problems of the development of territories allocated due to economic conditions and circumstances. A system classification of various territorial entities is proposed, a definition of the territory allocated due to economic conditions and circumstances is given. The basics of creating a holistic concept for the development of these territories were developed: the development of a strategy for the development of the respective territory, primarily focusing on achieving a balance of interests between the state and business; justification of a set of preferences, including tax incentives; increasing the investment attractiveness of the SEZ and a competent approach to the return on investment; study of the advanced experience of foreign countries in matters of stimulating the creation and functioning of various territories.

Keywords: tax, taxation, special economic zone, territory, economic conditions and circumstances, balance of interests, tax benefits.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ И ПРОБЛЕМЫ

Н.Г. Глушич, А.С. Удалов, Н.А. Удалова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Раскрывается роль инноваций и инновационного развития в современной экономике; рассматриваются основные приоритеты и тенденции инновационного развития отечественной экономики; анализируется инновационная активность субъектов инновационного развития, а также выявлены значимые проблемы инновационного развития России.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, эффективность производства, научно-технический прогресс, экономический рост, наукоемкое производство, научно-исследовательские разработки.

Сегодня в условиях растущей глобальной конкуренции и достаточно сложной геополитической обстановки инновационный путь экономического развития является главным источником социально-экономического прогресса страны. Задачи инновационного развития особенно остро стоят перед отечественной экономикой. Санкционная политика, проводимая в отношении России ее западными партнерами, частые изменения цен и нестабильность на сырьевых рынках, колебания валютных курсов негативно сказываются на темпах экономического роста российской экономики, делают ее более уязвимой перед внешними угрозами. В 2012 году экономический рост в нашей стране составил 103,52%, в 2013 году – 101,28%, в 2014 году – 100,71%, в 2015 году – лишь 96,27%, в 2016 году – 99,8%, в 2017 году – 101,5%. [1] Представленные данные свидетельствуют о невысокой эффективности экономики, об исчерпании сырьевых источников экономического роста. Возрастает роль нетрадиционных факторов, в первую очередь, науки.

В этих условиях успешно противостоять вызовам современного мира возможно лишь на основе реализации стратегии инновационного развития экономики, стимулирования научно-технического прогресса и активного генерирования и использования инноваций во всех отраслях и секторах народного хозяйства.

В силу особых преимуществ именно инновации сегодня обеспечивают высокий уровень развития производительных сил, рост эффективности общественного производства, повышение конкурентоспособности страны в мировой экономике и устойчивое долгосрочное развитие страны.

Следует отметить, что инновации представляют собой новшество, некое нововведение или абсолютно новый результат человеческой деятельности, способствующий совершенствованию продукции, средств производства, техники, технологий, организации и управления производством. При этом инновационный процесс включает разработку, освоение, внедрение и использование результатов нововведений в экономической, социальной, управленческой и других сферах хозяйственной деятельности, и носит динамичный, комплексный характер.

Основой инновационного развития является наукоемкое производство. Оно аккумулирует значительную величину вновь созданной стоимости в конечных звеньях технологических цепочек, обеспечивая тем самым ускоренный экономический рост в инновационной экономике. Согласно общемировой практике, наукоемкими считаются отрасли промышленного производства с достаточно высоким уровнем удельных затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (3,5 – 4,5% себестоимости производства). Кроме этого, в таких отраслях высока доля расходов на оплату труда высококвалифицированного персонала, занимающего разработкой и внедрением результатов научно-технических и опытно-конструкторских разработок, а также расходов на непрерывное обучение и переподготовку кадров.

Интенсивное развитие наукоемкого производства началось в 1980-е гг. прошлого века. Этот процесс сопровождался непрерывным ростом расходов на НИОКР и производство новых технологий. Увеличивалась и их доля в ВВП наиболее интенсивно развивающихся стран. Так, начиная с 1981 г. и в течение последующих десяти лет расходы на НИОКР возросли в США со 114,5 до 176,6 млрд. долл. (более, чем в 1,5 раза), в Японии с 39,7 до 77,6 (на 95,4%). Кроме этого ускоренными темпами росли объемы инвестиций венчурного капитала в промышленность. По отдельным отраслям экономики их величина возросла в 260 раз (Интернет), 24,7 раза (программное обеспечение и услуги), 6 раз (биотехнологии), 6,4 раза (медицина), 5 раз (связь) [2].

В настоящее время затраты на НИОКР в индустриально развитых странах составляют в среднем 2–4% ВВП. Лидерами по данному показателю являются Израиль – 4,3% ВВП, Южная Корея – 4,03% ВВП, Япония – 3,54%, Швеция – 3,3%, Китай – 2,9%, Германия – 2,8%, США – 2,7%.[3].

Сегодня в нашей стране доля внутренних затрат на исследования и разработки составляет порядка 1% ВВП. При этом если в течение 2005-2009 гг. наблюдалась положительная тенденция в изменении данного показателя с 1,07% до 1,25% ВВП, то, начиная с 2010 года, отчетливо прослеживается снижение удельного веса затрат на НИОКР. Только лишь в 2017 году доля затрат приросла на 0,01% и составила 1,11% ВВП. [1] В целом, уровень затрат на НИОКР в России сопоставим с аналогичным показателем Восточно-европейских стран таких, как Польша, Словакия (1 % ВВП), Литва (0,9% ВВП) [4].

В настоящее время в наукоемком секторе отечественной промышленности ведущую роль играют высокотехнологические отрасли, такие, как авиационная и ракетно-космическая отрасли, специализированные военно-ориентированные отрасли. Удельный вес в наукоемком производстве авиационная промышленность составляет 39,9%, тогда как в ракетно-космической промышленности показатель ниже на 15 % и составляет соответственно 24,9%. Можно также увидеть, что такой же высокий удельный вес имеют атомная промышленность – 21,8% и электронная промышленность, научное приборостроение, включая медицинское – 10,4%. [1] Значительным высоким инновационным потенциалом обладают отрасли строительных материалов, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная отрасли, а также экспортоориентированные отрасли химической промышленности, цветной металлургии, пищевой промышленности. [5, с. 44]

Наиболее ведущими тенденциями инновационного развития являются сопровождение разработки новых методов производства крупномасштабными инвестициями в создание новых изделий по селективным базовым критическим направлениям; постоянное усложнение механизма осуществления нововведений; оптимизация различных инновационных хозяйственных систем по стадиям инновационного цикла и прогрессирующая интернационализация реализации инновационных процессов.

В соответствии с этими тенденциями происходит оптимизация малых и крупных, а также и средних предприятий по технико-технологическим критериям, которая побуждает постоянно совершенствовать организационную структуру фирм, их корпоративные и производственные связи.

Растущая взаимосвязанность инновационных процессов обусловливает значимость крупных хозяйственных образований, включающих в свою структуру научно-исследовательские центры, экспериментальные предприятия и производственные объединения и ассоциации, которые и формируют «инновационный каркас» экономики.

За последние годы в российской экономике созданы и функционируют 3328 субъектов инновационной инфраструктуры. В основном это крупнейшие ВУЗы, территориальные кластеры и центры трансфера технологий. [6] Однако динамика численности организаций, осуществляющих исследования и разработки в национальной экономике нестабильна (таблица 1).

В целом, как видно из приведенных данных, доля научно-исследовательских организаций неуклонно сокращается (с 65,5% до 38,5% от общего числа организаций), при этом увеличивается удельный вес опытных заводов (0,8% против 1,5%), промышленных организаций с научно-исследовательскими и проектно-конструкторскими подразделениями (с 6,9% до 9,2%). Наиболее существенный рост наблюдается образовательных организаций высшего образования с 9,5% до 23,7%, что в 2,5 раза выше.

Такие изменения соответствуют разработанной и принятой Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, в которой определены три ключевых приоритета инновационного развития страны.

Таблица 1

Количество организаций, выполнявших исследования и разработки в России с 2000 по 2017 гг. [1]

	2000 год	2010 год	2015 год	2016 год	2017 год
Всего	4099	3492	4175	4032	3944
в том числе:					
научно-исследовательские организации	2686	1840	1708	1673	1577
конструкторские организации	318	362	322	304	273
проектные и проектно-изыскательские организации	85	36	29	26	23
опытные заводы	33	47	61	62	63
образовательные организации высшего образования	390	517	1040	979	970
организации промышленности, имевшие научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения	284	238	371	363	380
прочие	303	452	644	625	658

Во-первых, стимулирование развития человеческого капитала на основе повышения конкурентоспособности исследовательских, преподавательских и управленческих кадров, и создания соответствующих благоприятных условий для такого развития (например, путем активизации притока квалифицированных специалистов). Что, несомненно, обусловлено значимостью высококвалифицированных кадров для успешного функционирования национальной экономики в условиях становления новой информационной, цифровой экономики с приоритетным развитием инновационных секторов и высокотехнологичных производств. [7, с. 42]

Во-вторых, значительное повышение инновационной активности бизнеса, посредством модернизации технологических процессов и вывода на рынок принципиально новых продуктов, конкурентоспособных на мировом рынке, с целью повышения восприимчивости предпринимательских единиц к инновациям.

В-третьих, продвижение инноваций в государственном секторе за счет последовательной ликвидации существующих административных барьеров и ограничений, а также повышения инновационности самого государства через механизмы государственных закупок и заказов, и значительной поддержки компаний с государственным участием. [6]

Эти приоритеты отражают общую мировую практику. Являясь наряду с частным сектором одним из главных субъектов инновационного развития, государство разрабатывает инструменты и способы развития и поддержки инноваций. Последние выстраиваются в единую цепочку с целью обеспечения поддержки инноваций на всех стадиях, от стадии идеи до ее воплощения в продукт и успешного выхода этого продукта на рынок.

При этом, как показывает мировой опыт, основными мерами государственной поддержки инноваций являются:

– стимулирование создания совместных предприятий научно-исследовательскими институтами и бизнес-структурами (Великобритания, Германия, Дания, Ирландия, КНР, США, Франция, Швеция);

– поддержка технопарков и бизнес-инкубаторов (Германия, Дания, Индия, КНР, Швеция);

– поощрение развития малого и среднего инновационного бизнеса (Великобритания, КНР, США, Франция);

– поддержка инновационных предприятий через системы грантов, займов на льготных условиях и других программ финансирования (Великобритания, Германия, Дания, ЕС, Индия, КНР, Норвегия, США, Франция, Швеция);

– стимулирование патентования научно-исследовательской деятельности (Германия, США, Франция, Швеция);

– поддержка авторов-разработчиков посредством дополнительных выплат работникам при коммерциализации результатов их научно-исследовательской деятельности (Греция, Дания, КНР Норвегия, Франция);

– предоставление налоговых льгот инновационно-производственным предприятиям, осуществляющим научно-исследовательские разработки (Великобритания, Германия, Греция, Индия, Ирландия, Испания, КНР, Норвегия, Польша, США, Франция). [8]

Государственное содействие частным НИОКР осуществляется с помощью прямых и косвенных инструментов, в частности путем прямого финансирования, развития партнерских отношений государственного и частного секторов и др. Отметим, что важнейшим источником внебюджетного финансирования инновационной деятельности является институт венчурного инвестирования. В нашей стране венчурные компании стали создаваться в 2000 году первоначально при поддержке иностранного капитала (Европейского банка реконструкции и развития, Международной финансовой корпорации и др.), в 2006 году была создана Российская венчурная компания со 100%-ным государственным капиталом.

Кроме этого, техническое перевооружение и активное внедрение инноваций предполагает и такую нетрадиционную форму инвестирования бизнеса как лизинг. В России развитие лизинговых отношений началось в середине 90-х годов XX века и, несмотря на нестабильную экономическую ситуацию, развивается достаточно успешно и, в целом, показывает положительную динамику. [9]

Объем государственных инвестиций в российской экономике в целом увеличивается (за 2010-2017 гг. прирост составил 43%). [10] При этом основными направлениями государственных инвестиций являются добыча полезных ископаемых, транспорт и связь, обрабатывающие производства, строительство, наука. Последней уделяется все большее внимание со стороны государства. Разработаны и реализуются различные целевые федеральные программы, например, Государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы, Государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011 – 2020 годы)».

Что же касается частного сектора, то он в основном не стремится вкладывать средства в научные исследования в силу вероятностного характера их конечного продукта. Кроме того, капитальные вложения и их результаты охватывают значительный период времени. Значительно усугубляет ситуацию наличие административных барьеров, отрицательно влияющих и на деятельность поставщиков (не формируя «предложение инноваций»), и на мотивацию потребителей (не формируя «спрос на инновации»).

И если до 2011 года инвестиционная активность предприятий росла хоть и небольшими темпами, то с 2012 года удельный вес организаций, осуществлявших инновации, в общем числе обследованных организаций сократился с 10,3% до 8,5% в 2017 году. При этом удельный вес инновационной продукции в общем объеме произведенной продукции также сократился с 9,2% в 2013 году до 7,2% к 2017 году. [1] Низкие темпы прироста данных показателей отражают недостаточную активность малого и среднего бизнеса в инновационном процессе, и объясняются локальностью внедрения и распространения инноваций, невысоким уровнем финансирования, отсутствием развитой предпринимательской культуры.

Кроме этого необходимо выделить и такие факторы, препятствующие динамичному инновационному развитию российской экономики, как:

1) Нестабильная макроэкономическая ситуация в целом, а именно, несовершенство системы межбюджетных отношений обусловленное отсутствием объективности при распределении федеральной финансовой поддержки; высо-

кая степень монополизации российской экономики, в том числе со стороны государственных корпораций; слабое развитие и деформация рынков жилья, земли, финансов, ценных бумаг; ухудшение демографической ситуации и снижение уровня жизни; дисбаланс между системой образования и потребностями экономики [11, с. 95]; интеллектуальная, сырьевая, технологическая зависимость компаний ряда отраслей российской экономики от западных стран; необоснованно высокая налоговая нагрузка на бизнес.

2) Недостаточно устойчивое состояние финансово-кредитной сферы, которое характеризуется ослаблением банковской системы, что проявляется в снижении устойчивости региональной банковской системы, малых и средних банков, в результате ужесточения условий рефинансирования; снижением финансовой устойчивости российской экономики на фоне увеличения внутренней задолженности по кредитам и внешнего корпоративного и банковского долга; низкой доступностью кредитов для малого и среднего бизнеса.

3) Несовершенство институциональной среды, проявляющееся в чрезмерном бюрократизме, высоком уровне коррупции и трудностях при ведении бизнеса [12, с. 174]; деформации отношений собственности в условиях незавершенности земельной реформы, переделе собственности с участием региональных властей; отсутствии «обратной связи» и эффективных механизмов защиты прав интеллектуальной собственности, а также в несбалансированности участия государства в бизнесе. Последняя предполагает, прежде всего, укрепление «вертикали власти» посредством создания государственно-частного партнерства путем объединения активов разных компаний. Это, в свою очередь, сопряжено с отказом от конкуренции внутри страны, непрозрачностью денежных потоков, лишением господдержки многих сфер бизнеса (сельскохозяйственное машиностроение, приборостроение для медицины и здравоохранения, ряд национальных промыслов). Согласно множеству проведенных опросов, главным препятствием успешной реализации инноваций в России является отсутствие кооперации между государством, бизнесом и наукой, основанной на партнерских отношениях. [13] И это несмотря на то, что научный потенциал отечественной экономики достаточно высок.

Необходимость устранения вышеназванных факторов особенно важна на стадии внедрения инноваций, так как технический прогресс, который реализуется в инновационной деятельности, имеет двойственный характер. На первой стадии инновационной деятельности в виде идей, открытий и изобретений он носит преимущественно технический характер. В этом процессе господствуют фундаментальные ограничения самой природы, ее физических и иных основополагающих законов. На второй стадии (внедрения технических новшеств) первостепенную роль играют именно факторы социально-экономического и политического характера. Само внедрение новых средств и предметов труда, технологий, особенно когда это ведет к кардинальному изменению технического базиса производства, требует, как организационных и управленческих инноваций, так и общего повышения качества инновационной среды.

Таким образом, решение названных проблем позволит создать инновационно восприимчивую среду, сформировать и запустить инновационный потенциал развития российской экономики.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики России. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/, свободный (дата обращения 10.04.2019).
2. Любимцева С. К стратегии инновационного хозяйства // Экономист – 2007 – № 7. С. 43–44.
3. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://stats.oecd.orghttp://www.gks.ru/, свободный (дата обращения 13.04.2019).
4. Мировой атлас данных. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://knoema.ru/atlas/topics/Исследования-и-разработки/Затраты-на-НИОКР/Расходы-на-НИОКР-в-percent-к-ВВП, свободный (дата обращения 10.04.2019).
5. Глушич Н.Г., Логинова Т.П., Удалов А.С., Удалова Н.А. Модернизация как важнейший приоритет стратегии развития России // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 1 (54). – С. 42–45.
6. Инновации в России. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://innovation.gov.ru/taxonomy/term/586, свободный (дата обращения 06.04.2019).
7. Удалов А.С., Удалова Н.А. Трудовая мотивация в современной России: комплексный подход. // Российское предпринимательство. – 2014. – №9 (255). – С. 42–51.
8. Борисоглебская Л.Н., Лебедева Я.О. Финансирование НИОКР как фактор инновационно-технологического развития в странах БРИКС // Клуб субъектов инновационного и технологического развития России. Институт научной информации по общественным наукам Российской академии наук (ИНИОН РАН). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://innclub.info, свободный (дата обращения 06.04.2019).
9. Титов А.Б., Титова Н.Г. Роль и место российских компаний в системе международного лизинга. // Экономика и предпринимательство. – 2017. – №7 (84). – С. 500–504.
10. Инвестиции в России. 2017: Стат.сб./ Росстат. – М., 2017 – 188 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://docviewer.yandex.ru/view, свободный (дата обращения 30.03.2019).
11. Глушич Н.Г., Лядова Е.В., Удалова Н.А. Политика импортозамещения: ограничения отечественной экономики // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 10–1 (75). – С. 92–97.

12. Логинова Т.П., Полушкина И.Н. Влияние качества институтов на инновационное развитие российской экономики. // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2012. – № 2-2. – С. 172–176.

13. Баева Е. Коррупция пересилит модернизацию. // РБК daily. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www. rbcdaily.ru/2010/10/01/focus/515069/print/ (дата обращения: 09.03.2019).

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF MODERN RUSSIAN ECONOMY: MAIN PRIORITIES AND PROBLEMS

Glushich, N. G., Udalov A. S., Udalova N.A.
Lobachevsky state University of Nizhni Novgorod

Tthe article reveals the role of innovation and innovative development in the modern economy; discusses the main priorities and trends of innovative development of the domestic economy; analyzes the innovative activity of the subjects of innovative development, as well as the significant problems of innovative development of Russia.

Keywords: innovations, innovative development, production efficiency, scientific and technical progress, economic growth, science-intensive production, research and development.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

С.Н. Гриневская, А.В. Половян, Р.Н. Лепа

ГУ «Институт экономических исследований», г. Донецк

В статье рассмотрены основные проблемы развития Донбасса, вне контроля Украины (ДНР), и факторы их обуславливающие. Выдвинуты гипотезы инерционного и проактивного прогнозов развития Республики с учетом темпов проводимых преобразований и структурных изменений экономики ДНР за период 2014–2018 гг. Намечены ключевые цели экономического развития ДНР и приоритеты для их достижения. Обозначены эффекты, ожидаемые от реализации мероприятий для достижения роста экономики ДНР. Рассмотрены вопросы цифровизации экономики в сложившихся условиях Донбасса.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, инновационное развитие, региональные тренды, цифровизация.

Экономика Донецкой Народной Республики в период 2014–2018 гг. функционирует в обстоятельствах, осложненных геополитическими факторами: отложенным политическим статусом территории [1], продолжающимися позиционными военными действиями, экономической изолированностью. ДНР с 2014 г. имеет все признаки государственного образования с собственными Конституцией, государственными органами власти, судебной системой, прокуратурой, народным советом, министерствами, республиканским банком с отделениями, платежной системой. В 2018 г. экономика Республики показывает некоторый рост показателей, несмотря на имеющиеся существенные риски, Так, за 2017 г. увеличился общий объем реализации промышленной продукции: в 2015 г. было реализовано на сумму 88 млрд руб., а уже в 2017 г. промышленные предприятия ДНР практически удвоили показатели. Из общего объёма реализованной промышленной продукции за 2017 г. около 50% приходится на продукцию перерабатывающей промышленности, 37% – на предприятия по поставке электроэнергии, газа, 11% – на добывающую промышленность. На данный момент в ДНР основную долю в промышленности занимает металлургия и металлообработка – 37%; 11% – приходится на пищевую промышленность; 9% – коксохимию; по 2% – машиностроение и химическую промышленность. Таким образом, анализ экономики ДНР показывает на 2018г. при росте общего объема реализации промышленной продукции – снижение доли основных промышленных производств Республики. Конечно, это объясняется, прежде всего, *внешним*, геополитическим фактором, влияющим на возникновение юридических, экономических и политических противоречий, и замедляющим происходящие процессы восстановления экономики Республики.

Кроме внешнего фактора, присутствует и *внутренний* – ряд государственных промышленных предприятий, имея перспективы работы, то есть соответствующие производственные мощности и реальных потребителей своей продукции, не загружены, реальный сектор экономики задействован не более чем на 30% официально. Отсутствуют оборотные средства, а, следовательно, при обязательном авансировании работ такие предприятия не могут сформировать портфель заказов, не могут набрать персонал, имеют задолженности по заработной плате, не могут выплатить дивиденды Республике (часть чистой прибыли, направляемой в бюджет); присутствует слабая деловая активность населения – незначительная доля малого и среднего бизнеса в производстве (большая доля торговли), что способствует отчуждению населения от инициативного участия в экономических процессах (кроме потребления минимальных благ).

И если внешний фактор вне сферы нашего влияния на решение данных проблем, то внутренний решается с применением общеизвестных методов и инструментов государственного регулирования и планирования экономики.

На данный момент, можно выделить укрупненные позиции внутренних и внешних основных угроз экономической безопасности ДНР, под которой мы подразумеваем способность Республики обеспечить устойчивость развития территории в условиях экономической самостоятельности и интеграции с национальными экономиками граничащих государств[2] (в нашем случае, Российской Федерации, в дальнейшем, возможно, Украины). Таким образом, тенденции и прогнозы развития экономики ДНР, а также угрозы по отраслям экономики, а также потенциальные возможности их развития непосредственно влияют на экономическую безопасность нашего региона, как факторы риска, так и возможности их нивелирования. Угрозы экономической безопасности региона выступают результатом развивающихся противоречий, как на внутреннем пространстве региона, так и за его пределами. К внешним угрозам в ДНР можно отнести:

незавершенность военного конфликта;

политическое противостояние с Украиной;

юридически не урегулированный статус территории, отстроченный на неопределенное время;

утрата имевшихся позиций на внешних рынках;

нарушение финансового обеспечения территории;

экономическая блокада со стороны Украины, неурегулированность экономических отношений с РФ;

отсутствие инвестиционных средств.

К внутренним угрозам относятся:

разрушения промышленных и социальных объектов вследствие боевых действий;

экономически жесткие условия хозяйствования;

разрушение сложившихся экономических связей внутри территории;

спад производства и частичная потеря внутреннего рынка;

преобладание сырьевых отраслей в экономике;

неполная занятость экономически активного населения;

технологическая недостаточность производства (технико-экономическое отставание), ресурсоемкость производства;

погрешности в определении «точек роста» экономического развития на стратегическую перспективу;

нечеткое определение использования законодательной базы (собственной базы – недостаточно, частичный отказ от имевшейся);

кадровые проблемы управления территорией;

коррумпированность экономического сектора.

Действие угроз на локальные хозяйственные процессы провоцирует нарушение сбалансированного функционирования экономики региона, в результате которого аппарат управления региональной системы в силу различных факторов теряет контроль над стадиями воспроизводства совокупного общественного продукта. В связи, с чем является важным защита экономических интересов территории, что предполагает развитие тех отраслей промышленности, которые определяют процессы развития экономики региона[3–6].

Конечно, развитию экономики ДНР, кроме военных действий, которые продолжаются, юридических, экономических и политических противоречий, препятствует критическое разрушение сложившихся связей по источникам сырья, поставкам кокса, рынкам сбыта и пр. Все это должно быть вновь образовано, для чего требуется полностью переформатировать стратегию работы промышленных предприятий ДНР.

Темпы проводимых преобразований и структурных изменений экономики ДНР за период 2014-18 гг., позволяют выдвинуть предположения, о вероятности и возможности *инерционного и проактивного прогнозов* развития Республики. Так, при сохранении сложившихся тенденций развития экономики, и сохранении существующих условий, будут продолжены критически незначительные темпы роста, ухудшение конкурентоспособности производимой в Республике продукции и замещение ее импортной, что обусловит вероятность *инерционного прогноза*. То есть, *инерционное развитие* будет фактически означать имитацию развития экономики при условии отсутствия управляющих воздействий властей Республики, или их неэффективности, а значит, сохранятся имеющиеся тенденции развития экономики ДНР.

Есть также возможность реализации *проактивного* прогноза развития ДНР. Проактивный прогноз развития возможен при реализации *активного сценария* развития экономики ДНР, ориентируемый на значительное улучшение экономической ситуации и активизацию структурных сдвигов за счет реализации комплекса мер по ускорению экономического роста, и который может обеспечить выход на высокие темпы экономического роста со среднегодовым ростом *– 5–8% в течение первых 3 лет*, и последующие высокие темпы экономического роста со среднегодовыми темпами *свыше 8%.* Само собой разумеется, что проактивный прогноз – это попытка взглянуть на долгосрочные тренды. Невозможно точно предсказать будущую ситуацию, с имеющимися внешними факторами влияния на экономику ДНР. Но предвидеть основные тренды, и к каким структурным изменениям они могут привести, чтобы уже в действующее время реагировать на будущие трансформации с позиций социально-экономической политики – является существенным при долгосрочном прогнозировании[7]. Чтобы выйти на предложенный уровень роста, чрезвычайно важна успешная реализация намеченных проектов по обеспечению роста экономики, восстановление системы стратегического планирования в

Республике и успешная реализация планов, которые должны быть приняты, а затем и реализоваться Правительством ДНР – от этого будет зависеть степень вероятности реализации проактивного прогноза развития.

Необходимо, прежде всего, повысить качество и эффективность управления территорией ДНР, обозначить реальные приоритеты развития, на основе имеющихся факторов роста экономики Республики, сформулировать первоочередные задачи, которые необходимо решить и реализовать мероприятия по их выполнению. *Целью развития* ДНР должно стать повышение жизненного уровня населения Республики, гармоничное и всестороннее развитие личности за счет устойчивого экономического роста, улучшения структуры промышленного производства на основе инновационной модели развития.

Ключевой целью *экономического развития* ДНР можно определить построение экспортоориентированной многоукладной инновационной экономики. *Приоритетами для достижения целей экономического развития являются*:

развитие ключевых секторов экономики ДНР на основе государственного регулирования (энергетика, тяжелое машиностроение, металлургия, ВПК);

повышение производительности труда, рост фондовооруженности;

внедрение инновационных и передовых технологий;

государственная поддержка развития современных прорывных технологий;

стимулирование экспортоориентированной деятельности предприятий, производящих продукцию высокого передела;

налаживание межотраслевой и межрегиональной кооперации;

развитие внутреннего рынка;

поддержка и развитие малого предпринимательства.

Ключевыми секторами экономики ДНР являются:

обрабатывающая промышленность (энергетика, тяжелое машиностроение, металлургия, химическая отрасль, сельское хозяйство, ВПК). *Развитие сектора* обрабатывающей промышленности приведет к: росту производительности труда на основе внедрения передовых технологий и современной техники; преодолению критического устаревания, морального и физического износа основных фондов; значительному увеличению объемов инвестиций в экономику; цифровой модернизации производства; развитию машиностроения как структурообразующей базы в обеспечении экономического роста;

агропромышленный комплекс – развитие данного сектора экономики будет способствовать: самообеспечению основными продуктами питания и увеличению производства экологически чистых продуктов; привлечению инвестиций на внедрение и освоение технологий глубокой переработки сельскохозяйственных продуктов; наращивание экспортного потенциала; увеличению количества фермерских хозяйств; внедрению системы «умного» земледелия с использованием современных информационных технологий;

инфраструктура – развитие сектора экономики, непосредственно обеспечивающем производственные процессы и условия жизнедеятельности общества будет позитивно влиять на: реконструкцию и строительство объектов социальной, энергетической, транспортной и жилищно-коммунальной инфраструктуры; разработку и внедрение систем управления в городах Республики на основе информационных и коммуникационных технологий; создание сети «умных» городов; развитие инфраструктуры населенных пунктов ДНР);

финансовый сектор – его обоснованное стимулирование будет воздействовать на сбалансированность бюджета для развития экономики и приведет к: обеспечению наполнения доходной части бюджета из различных источников, в т.ч. неналоговых; оптимизации расходной части бюджета; формированию Бюджета развития для финансирования приоритетных проектов общегосударственного значения; изменению налоговой системы, стимулируя реальный сектор экономики; развитию банковской системы – государственные и коммерческие банки; увеличению доли безналичных расчетов, включая клиринговые платежи для ускорения оборачиваемости денежной массы;

социальная сфера – повышение уровня и качества жизни населения должно обеспечить: повышение уровня доходов населения и уровня его социальной защищенности; обеспечение занятости населения и реализацию мероприятий по поддержке безработных; подготовку учебными заведениями специалистов с учетом потребностей реального сектора экономики; проведение демографической политики, направленной на повышение рождаемости; повышение качества и доступности услуг здравоохранения; социальную интеграцию лиц с ограниченными возможностями;

экологическая сфера – минимизация антропогенного воздействия на природную среду и создание комфортной среды обитания для человека: развитие энерго- и материалосберегающих технологий; внедрение принципа на основе «экологического» налогообложения; построение современных мусороперерабатывающих заводов и внедрение системы раздельного сбора твердых бытовых отходов; повышение устойчивости и сохранение биоразнообразия лесных экосистем;

государственное управление – создание эффективной системы управления, основанной на современных информационных технологиях, а именно: оптимизация существующей системы управления, устранение дублирования функций в министерствах и ведомствах; организация деятельности органов государственной власти на

основе новых форм, например цифровизация работы правительства; внедрение системы стратегического и программно-целевого планирования; построение единой государственной информационной системы, создание системы «цифровой» статистики; разработка государственных реестров и кадастров на основе блокчейн-технологий; реформирование системы оказания государственных и муниципальных услуг, закупок и торгов на основе цифровых технологий.

Новое время требует освоения *новых технологий управления*, в том числе IT-управления [8–10], цифровизации [11–13] – новых подходов к использованию цифровых ресурсов для качественных преобразований функционирования организаций и предприятий, опережающее усвоение которых будет способствовать подготовке кадров соответствующей квалификации, что также является приоритетом политики развития ДНР.

В перспективе можно использовать интерактивные процедуры разработки долгосрочных концепций, среднесрочных программ и индикативных планов достижения согласованных и утвержденных целей развития. Необходимы законодательно установленные методы контроля и механизмы ответственности за достижение запланированных результатов. Возможно также применение целевых показателей работы государственных институтов развития, различных организаций по направлениям их деятельности, предусматривающих создание конкурентоспособных производств, с внедрением механизмов реальной ответственности за их своевременное достижение и др. Этому будет способствовать применение цифрового планирования экономики. Современные мировые тенденции и достижения в области информационно-коммуникационных технологий характеризуются использованием в производственных системах: глобальных интегрированных вычислительных сетей, аддитивного производства (*3D printing*), интернета вещей (*Internet of Things*) и пр., что применяется на микро- и на макроуровнях, во многих странах в государственном регулировании и планировании. Цифровое планирование экономики представляет собой качественно новую систему организации и реализации функций органов государственной власти в сфере стратегического планирования, построенную на базе интегрированных и цифровизированных процессов и перспективных технологий (*технологии blockchain, smart contracts, суперкомпьютеры*) [14].

Территория ДНР, даже с учетом ущерба от проведения военных действий, обладает значительным промышленным, трудовым, интеллектуальным потенциалом. И, при условии внешней помощи (политической, финансовой, технической), инвестирования в реальный сектор экономики, использования новых подходов в управлении, адекватных ее специфическим проблемам, имеет возможность сделать экономический прорыв, развиваться и обеспечить достойный уровень жизни населения автономного Донбасса[1]. Для этого необходимо, прежде всего:

повысить качество и эффективность управления территорией ДНР;

осуществлять более жесткий контроль *над* исполнением функций государственного *управления* экономикой Республики, для осуществления мощного экономического рывка с целью выхода из состояния стагнации;

обозначить реальные приоритеты развития, на основе имеющихся факторов роста экономики Республики;

сформулировать первоочередные задачи, которые необходимо решить и реализовать мероприятия по их выполнению.

Ожидаемыми эффектами от реализации мероприятий для достижения роста экономики ДНР будут:

геополитический – утверждение авторитета территории нового Донбасса как самодостаточного региона, успешно реализующего собственную стратегию развития;

экономический – построение экспортоориентированной многоукладной инновационной экономики. Обеспечение ускоренного роста экономического потенциала территории, как за счет привлечения инвестиций, так и вследствие активизации процессов внедрения инновационных и передовых технологий. Формирование экономики ДНР на основе производств инновационной продукции с высокой добавленной стоимостью.

социальный – повышение уровня и качества жизни населения. Постоянное снижение доли малоимущих и увеличение доли высокодоходных групп населения. Стабилизация демографической ситуации, увеличение продолжительности жизни населения.

политический – активизация гражданского политического участия населения, формирования и развитие институтов гражданского общества на принципах уважения к своим соотечественникам и гордости за свою территорию.

Список литературы

1. Половян А.В., Лепа Р.Н., Гриневская С.Н. Экономика территорий с вновь образованной государственностью – Донецкая Народная Республика // Проблемы прогнозирования. 2018. № 1. С. 99–107.

2. Гриневская С.Н. Инновационные процессы в экономике территорий с ограниченными возможностями// Инновационное развитие российской экономики: матер. X Междунар. научн.-практ. конф. 25–27.10. 2017 г.: в 5т. Т. 2. Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова*», 2017*. – С. 39–41

3. Белкин В.Д., Ивантер В.К. Плановая сбалансированность. Установление, поддержание, эффективность. М.: Экономика. 1983. 223 с.

4. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы // Вестник МГУ. Серия 6 «Экономика». №3. 2005. С. 23.
5. Чувилова О., Романюта И. Методика и оценка геоэкономической безопасности регионов. 2017. 78 с.
6. Филимоненко И.В. Моделирование оценки состояния локальных рынков региона (на примере Красноярского края). Монография. Изд-во "Проспект". 2015. 106 с.
7. О прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2036 года. 22 ноября 2018 [Электронный ресурс]: http://government.ru/dep_news/34811/
8. Половян А.В., Кузьменко Л.М., Гриневская С.Н. IT-управление развитием промышленности// Вестник Института экономических исследований». Донецк, 2018. №3. С. 5–22.
9. Бордевийк М. IT Management Forum 2016: В поисках нового стиля управления IT. [Электронный ресурс]: URL: https://www.osp.ru/news/articles/2016/24/13049680/
10. Махаджан Р. (Romi Mahajan) IT-управление. Новые подходы к управлению IT.[Электронный ресурс]:URL: TechNet. https://technet.microsoft.com/ru-ru/library/jj860529.aspx
11. В ДНР проведут цифровизацию органов власти.. 13.11.2018. [Электронный ресурс]: by dnr-news in. Главное, Общество. DNR LIVE: http://dnr-live.ru/v-dnr-provedut-tsifrovizatsiyu-organov-vlasti-d-pushilin/
12. Цифровизация – это вопрос стратегии и организации. 12.06.2018 г.[Электронный ресурс]: https://w5.siemens.com/web/ua/ru/news_press/news/2018/pages/tsifrovazatsiya-eto-vopros-strategii-i-organizatsiyi.aspx
13. Цифровизация экономики: влияние на управление. [Электронный ресурс]: http://www.info.e-c-m.ru/magazine/99/eau_99_472.htm
14. Половян А.В. О необходимости цифрового планирования экономики. Народный Совет ДНР. Дискуссионная площадка «Народный клуб»: Актуальность разработки и внедрения системы государственного планирования в ДНР. 14.08.2018. [Электронный ресурс]: https://dnrsovet.su/v-narodnom-sovete-sostoyalos-pervoe-zasedanie-diskussionnoj-ploshhadki-narodnyj-klub/.

INNOVATIVE DEVELOPMENT AND ECONOMY DIGITALIZATION: REGIONAL TRENDS

Grinevskaya S.N,. Polovyan A.V., Lepa R.N.

The main problems of development of Donbass areas non-controlled by Ukraine (DPR), and main factors conditioning them are considered. Hypotheses of inertial and proactive forecasts of the development of the Republic have been put forward, taking into account the pace of ongoing reforms and structural changes in the economy of the DPR for the period 2014-18. Outlined key goals for the economic development of the DPR and priorities for their achievement. The effects expected from the implementation of measures to achieve the growth of the DNR economy are indicated. Considered the issues of digitalization of the economy in the current conditions of Donbass.

Keywords: state regulation of the economy, innovative development, regional trends, digitalization.

ФОРМИРОВАНИЕ КРЕАТИВНОГО КЛАССА КАК ДВИЖУЩЕЙ СИЛЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

И.В. Гуськова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье дается обоснование формирование креативного класса, как новой экономической категории, которая является основной движущей силой экономического развития. Автором на основе опросов работодателей доказывается существование острой нехватки именно такого рода специалистов, что подтверждено многочисленными исследованиями. Дан анализ причин столь неспешного развития креативного персонала, низкой привлекательности страны для креативного персонала.

Ключевые слова: креативный персонал, система профессионального образования, развитие и привлечение персонала, конкурентоспособность.

На протяжении последних десятилетий в современном мире неуклонно растет роль человеческих знаний и компетенций. Именно они в качестве основных элементов и составляющих человеческого капитала стали оказывать решающее влияние на конкурентоспособность всех субъектов экономики, как самих работников, так и предприятий, отраслей, регионов, страны в целом.

В условиях развития инновационной экономики появились и стали все более заметными новые факторы конкурентоспособности работника, прежде не столь значимые, такие как креативность, умение генерировать идеи и воплощать их в жизнь, мобильность, предпринимательство и т.д.. Именно они стали решающим образом стали определять конкурентоспособсть как самого персонала, так и предприятия, на котором он работают.

Соотношение и роль факторов, значимо влияющих на конкурентоспособность работника и его креативность, в течение последних десятилетий подверглись серьезным сомнениям и изменениям. В современных условиях во многих отраслях и сферах человеческой деятельности вышла способность и готовность персонала к осуществлению инноваций, их разработке, внедрению, активному участию в инновационной деятельности предприятия. На инновационность и креативность работника влияет комплекс многочисленных и разнообразных факторов как личного, так и производственного, регионального, отраслевого, институционального характера. Готовность персонала предприятия к активному участию в инновационной деятельности стала играть важную, а подчас решающую роль в повышении конкурентоспособности самого предприятия. Это не удивительно: с развитием экономики знаний выросла значимость самой инновационной деятельности, которая стала важнейшим фактором конкурентоспособности предприятий во многих отраслях и сферах современной экономики.

Конкурентоспособность предприятий, особенно крупных, определяет перспективы успешного развития не только их самих, но и региона в целом, а их инновационность способствует повышению доли высокотехнологичных отраслей в экономике страны. Для усиления конкурентоспособности организации требуется, чтобы её сотрудники сами были достаточно конкурентоспособными, стремились к овладению новыми знаниями, были способны к разработке и внедрению различных новшеств.

Развитие организации и повышение ее конкурентоспособности определяется не только природными, капитальными, информационными, человеческими ресурсами, которыми она располагает, но и характеристиками организационной среды, которые определяют эффективность использования ресурсов. Нередко креативность персонала в организации не реализуется либо реализуется не в полной мере из-за неоптимальной организационной среды, слабой и неэффективной мотивации креативнго персонала, который может быть инициативным, инновационно активным.

В современной России обострилась проблема недостаточной квалификации и отсутствия нужных трудовых навыков персонала; работодатели практически во всех опросах, проводимых в рамках крупных исследовательских проектов общероссийского масштаба, отмечают, что именно эта проблема является для них основным препятствием для успешного экономического развития и повышения конкурентоспособности. В 2018 году был проведён традиционный опрос компаний-членов РСПП о состоянии делового климата в стране1 . По мнению 42% респондентов, динамика состояния деловой среды отрицательная. Доля нейтральных оценок составила 30,5%. Улучшение предпринимательского климата видят 28,5% предпринимателей. [2]

Согласно исследованию общественной организации РСПП, наиболее важной преградой на пути расширения и роста российские предприниматели называют недостаток образования и трудовых навыков работников. (см. рис. 1).

Проблема дефицита квалифицированных кадров остаётся в тройке наиболее острых проблем для бизнеса в России. Прогнозы также неутешительны – в ближайшие 5 лет две трети работодателей ожидают нехватку нужных сотрудников. Традиционно самый большой дефицит зафиксирован по группе «квалифицированные рабочие» – их не хватает 65,7% организаций. Также сложной ситуация остаётся с поиском специалистов высшего уровня квалификации, в них нуждаются 58,5% компаний. На наш взгляд, именно эта категория персонала является наиболее креативной

В условиях постиндустриального общества, когда всё более необходимыми и востребованными становятся не рутинные навыки, однажды приобретённые и используемые в дальнейшем без изменений, а способность к нерутинному, творческому труду и самообучению, данная проблема становится особенно серьёзной, поскольку неспособность решить эту задачу и таким образом ответить на данный исторический вызов усилит отставание России в экономическом развитии от многих стран мира.. В конце сентября 2017 года Всемирный экономический форум [6] обнародовал новую редакцию рейтинга конкурентоспособности стран. Россия в нем поднялась на пять позиций, но по развитию технологий наша страна не входит в топ-50.

В обновленном списке Россия расположилась на 38-м месте из 137 против 43-го в 2016 году. Наибольшего прогресса среди четырех главных компонентов рейтинга Россия добилась в макроэкономической конъюнктуре, прибавив 38 позиций, и по этому критерию заняла 53-ю строчку.

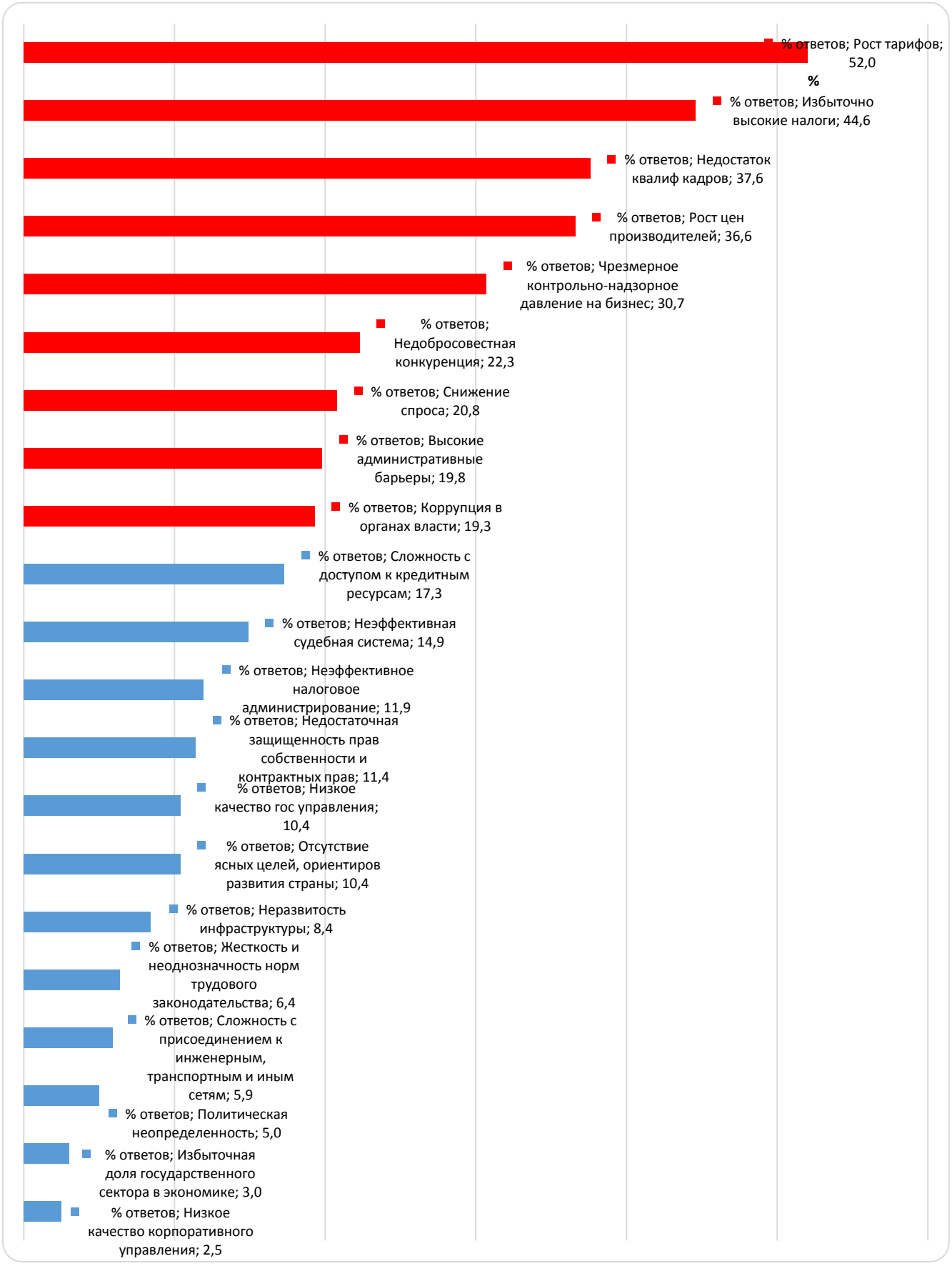


Рис 1. Наиболее острые проблемы для бизнеса в 2018 году, %

По направлению «Технологический уровень» Россия расположилась на 57-м месте, по «Инновационному потенциалу» – на 49-м. Эксперты отметили ускоренную цифровизацию экономики, в частности, рост проникновения интернета и услуг мобильной связи. [4].

В наши дни Россия пытается освоить и внедрить новые правила креативной и инновационной экономики. Процесс перехода от власти машины к власти знаний и интеллекта труден. Рыночные сигналы и правила игры стали более запутанными, чет в те времена, когда успех зависел от сырья, физической и технической мощи.

Как и во всем мире, в России имеются возможности – в том числе связанные с новым этапом развития технологий и цифровизацией экономики – для повышения качества жизни, для создания новых рабочих мест, роста производительности и оказания эффективных общественных услуг.

Чтобы ими воспользоваться, необходимы как новые инвестиции в человеческий капитал, так и благоприятные институциональные условия для повышения отдачи от персонала, прежде всего креативного. Очевидно, что при улучшении здоровья, повышении образования, трудовых и социальных навыков люди становятся более продуктивными, креативными и способными к инновациям. В наибольшей степени эти способности дают отдачу в конкурентной рыночной среде, восприимчивой к инновациям, в то время как монопольная забюрократизированная среда, насыщенная ограничениями и нерыночными рисками, такие возможности сокращает.

В России до 40% работников по-прежнему заняты малопроизводительным трудом в некорпоративном – зачастую в неформальном – секторе, где новые технологии практически не используются. При этом уровень оплаты труда в некорпоративном секторе в 2018 г., по нашим оценкам, был на 31% ниже, чем в корпоративном секторе, и росла она медленнее. Одной из причин является нарастающий дефицит качественных рабочих мест в частном секторе [7].

Россия в настоящее время не удалось достичь успехов в конкуренции за высокие месты место в экономике знаний. Доля высокотехнологичного производства мала, не более 17% рабочих мест страны можно отнести к категории «Знания» [3], в дефиците и универсальные компетенции. Такая ситуация вызвана тремя ключевыми причинами:

1. Нет критической массы спроса на знания. По уровню привлекательности рынка труда для талантов Россия отстает не только от развитых, но и от многих развивающихся стран, продолжая терять таланты. Во многом это связано с тем, что российская экономика продолжает быть преимущественно сырьевой, ориентированной на экспорт природных ресурсов. Спрос на труд в целом остается примитивным, в структуре работодателей доминирует государство. Поощряется модель «социальной занятости», когда даже в условиях сокращения ВВП сохраняются неэффективные рабочие места. В стране очень медленно растет доля предприятий малого и среднего бизнеса (16%), стагнирует экономика 1-2% роста), в зачаточном виде представлен венчурный рынок (в сотни раз меньше американского, в 12 раз меньше израильского, в 6 раз меньше японского).

Несмотря на то что в России один из самых низких в мире показателей безработицы – всего 5,5%. наш рынок труда остается непривлекательным для наиболее талантливых работников – носителей универсальных компетенций XXI века. В ежегодном Глобальном рейтинге конкурентоспособности талантов (GTCI) в 2018 году позиции России по сравнению с предыдущим годом почти не изменились, обеспечив ей 49-е место из 125 стран-участниц рейтинга. При этом по критерию «Привлекательность» страна заняла лишь 109-е место. [1].

На протяжении последнего десятилетия Россия предпринимает усилия по репатриации талантов (программа «Соотечественники», программа «Глобальное образование» и другие). Вместе с тем статистические данные о продолжении оттока талантливых россиян подтверждаются.

2. Система образования не готовит кадры для экономики знаний. Система школьного образования слабо восприимчива к изменениям, а подготовка учителей не успевает за современными требованимиями образовательных стандартов. Высшее образование в большинстве вузов тоже терпит не лучшие времена: за 1993–2015 годы число мест в вузах выросло более чем вдвое при сокращении когорты абитуриентов на 36%. При этом система образования плохо взаимодействует с бизнесом, как и бизнес далек от системы ВО, периодически критикуя ее, в результате чего 91% работодателей отмечает нехватку практических знаний у выпускников, а четверть обладателей дипломов идут работать на должности, не требующие их уровня образования.

Результаты международных исследований показывают, что в России высока доля выпускников, не обладающих необходимыми для жизни в современном обществе функциональными навыками, поэтому у них низкие шансы на успешную образовательную и трудовую карьеру. По разным оценкам, доля таких выпускников в России составляет 20−28%, в то время как в ведущих развитых странах ее среднее значение равно 10−12% [5].

Отсутствует и практика обучения на протяжении всей жизни: обучение большинства людей прекращается по достижении 25 лет, а повышение квалификации часто носит формальный характер.

Без изменения этой ситуации нельзя решить задачи технологической модернизации, развития предпринимательства, социальной мобильности, привлечения и поддержки талантов, а значит, нельзя добиться более высоких темпов экономического роста и качества жизни. В контексте экономических санкций и сложной геополитической обстановки у России нет иного пути в ускорении экономического роста, кроме как положиться на собственные силы, прежде всего на свое население.

3. Не создана среда, необходимая для развития и самореализации человека. Существенная доля занятых из-за низких зарплат работает в условиях «трудовой бедности», а почти 6,5% трудоспособного населения

России (4,9 млн чел.) получают зарплату на уровне МРОТ. При этом любая работа в стране стоит примерно одинаково (например, разница в оплате труда водителя и врача в РФ – 20%, в то время как в Германии – 174%, в США – 261%, в Бразилии – 172%), что снижает мотивацию людей к выбору высококвалифицированных профессий. В результате 98% населения страны отдает приоритет безопасности и стабильности, а не ценностям роста. Доминирующая ролевая модель российской молодежи и их родителей сегодня – успешный чиновник, а не высококвалифицированный профессионал или предприниматель.

Сохранение действия этих трех факторов может привести к тому, что уже к 2025 году Россия значительно ухудшит свои конкурентные позиции в глобальной экономике и с высокой вероятностью потеряет возможность догнать группу передовых стран.

I. Система мер, направленная на стимулирование массового спроса на кадры категории «Знание».

1. Создание конкурентного предложения условий труда для креативного персонала работодателями с государственным участием.

2. Сокращение неэффективной «социальной занятости».

3. Создание на национальном уровне системы переквалификации высвобождаемых кадров.

Вторая важная, но нерешенная задача – создание системы непрерывного образования. Университетам требуется дополнительная помощь по созданию такой системы, в том числе по разработке офлайн- и онлайн-программ обучения. Помимо этого, необходимы инвестиции в систему мониторинга и сертификации навыков (в том числе полученных в результате самообразования) и в переподготовку педагогических кадров для решения задач, обеспечивающих достижение национальных целей развития.

4. Создание благоприятных условий для ведения бизнеса в России, включая стимулирование развития инновационных малых предприятий и постановку целей губернаторам и руководству регионов.

Значительную долю российского рынка труда по-прежнему составляют компании с государственным участием, а также традиционные крупные компании – «дети» волны приватизации 1990-х. Продажа части государственных предприятий де-юре изменила их форму собственности, но фактически сохранила приоритет социально-политических целей над экономической эффективностью, а в ряде случаев и постоянную зависимость от финансовой поддержки государства.

Сегмент малого и среднего бизнеса (МСБ), хотя и показал рост с 11 до 16% занятых, сохранил представленность в основном в базовых, некапиталоемких отраслях (торговля, частный извоз и т. п.), что определяет преимущественно примитивный характер занятости. Отметим, что доля занятых в МСБ по-прежнему отстает на фоне рынков труда других стран: для сравнения, в Индии она составляет 40%, Бразилии – 52%, Китае – 80%, Германии – 63%, США – 46%.

Крупные «новые» компании, которые мы условно определяем как частный бизнес, основанный уже после распада СССР вне приватизации активов (как правило, это несырьевые компании), также составляют лишь небольшой сегмент на рынке труда. Отметим, что такие работодатели изначально предъявляли спрос на качественные кадры, в том на креативный персонал и, как правило, были способны обеспечить их эффективное применение и дальнейшее развитие. «Выпускники» этих организаций впоследствии пополняют в том числе и ряды компаний с госучастием, заинтересованных в своем развитии и привлечении человеческого капитала.

Среди «новых» особенно выделяются технологические инновационные компании. Именно они могут служить агентами «прорывных» изменений как в экономике в целом, так и на рынке труда в частности: им приходится конкурировать и за сбыт, и за таланты на глобальном рынке экономики знаний. Однако, к сожалению, доля таких компаний в России крайне мала – всего ~1% занятых, и мы полагаем, что этого недостаточно для оказания существенного влияния на развитие российского рынка труда в перспективе 2025 года.

Сегмент международных компаний, являющийся, как правило, источником качественного спроса на труд, показал рост с 0,5% в середине 1990-х до 5% занятых в экономике в 2017 году. Сотрудники с опытом работы в международном сегменте востребованы рынком труда, однако «приживаются» они преимущественно в частных российских компаниях. Можно резюмировать, что возможности использования компетенций и практик лучших западных компаний для развития отечественного человеческого капитала и экономики реализованы в России лишь частично. В мире много примеров более интенсивного использования международного сегмента компаний для развития локального человеческого капитала, одна из самых результативных моделей – китайская.

II. Система мер, направленная на создание опережающего предложения креативных работников системой образования.

1. Создание опережающего предложения кадров – носителей целевых компетенций – образовательной системой.

Ключевой проблемой профессионального и высшего образования является несоответствие структуры направлений и отдельных специальностей подготовки по отношению как к запросам современного рынка труда, так и к структуре занятости в перспективе 2024 г В развитых странах исходят из того, что в ближайшие годы 3/4 всех вакансий в сфере STEM (естественные и компьютерные науки, технология, математика) будут приходиться на цифровую экономику (по данным Бюро трудовой статистики США). При этом в структуре российских программ высшего и среднего профессионального образования фактически отсутствует «цифровой компонент». Избыточное число бюджетных мест по традиционным инженерным направлениям и платных мест

по экономике, менеджменту и праву не решает задачу обеспечения экономики квалифицированными кадрами по широкому кругу прикладных направлений. Это несоответствие так же связано с избыточной дробностью направлений подготовки в высшем и профессиональном образовании (в 7–9 раз выше, чем в странах-конкурентах), что не позволяет гибко реагировать на изменения рынка труда.

2. Перенос фокуса образовательных программ с развития предметных знаний и запоминания информации на развитие личностных и метапредметных компетенций.

Особенно **дефицитными на рынке труда становятся такие компетенции, как коммуникация и кооперация, критическое и креативное мышление**, а также **ориентация на саморазвитие и обучение, навыки саморегулирования.** Нехватку этих качеств у выпускников отмечает не только российский бизнес, но и работодатели в развитых странах, о чем свидетельствуют материалы соответствующих исследований, опубликованных Всемирным экономическим форумом 2018 г. [7]. В большинстве стран ОЭСР в ответ на этот дефицит были радикально изменены учебные планы школ, колледжей, вузов: теперь в них не менее 30% занимает проектная деятельность, специально развиваются социальные и эмоциональные навыки, навыки саморегулирования, умение учиться, финансовая и правовая грамотность, теснейшим образом переплетенная с цифровой грамотностью. Несмотря на появление в стандартах «универсальных компетенций», большинство образовательных организаций в России продолжают ориентироваться исключительно на «твердые знания».

3. Стимулирование притока талантов в сферу образования.

Для создания высокопроизводительного экспортоориентированного, пристижного сектора образование может:

– повысить внебюджетные поступления ресурсов в вузы;

– участвовать в формировании позитивного имиджа России через экспорт образовательных продуктов и привлечение талантов из других стран, что критически важно в условиях растущей глобальной конкуренции за высокопроизводительный человеческий капитал.

4. Создание среды, благоприятной для привлечения и развития креативного персонала

Именно в образовании должны существовать социальные лифты, не позволяющие слабому росту и высокому неравенству трансформироваться в рост бедности. Их слабость может стать угрозой социальной стабильности и ограничить приток талантливых активных людей в экономику и культуру. В России ожидаемые во взрослом возрасте доходы и социальный статус ребенка в большей степени, чем во многих развитых странах, определяются доходами его родителей (в России этот показатель составляет более 30%, в Финляндии и Норвегии – менее 20%) [8].

5. Продвижение ценностей роста и профессионального развития на уровне страны и, в частности, внутри компаний.

Реализация данных шагов способна вывести нашу страну и ее предприятия не только на среднемировые, но и на опережающие темпы роста, обеспечив к 2025 году ее вхождение в группу передовых стран экономики знаний.

Список литературы

1. Глобальный индекс конкурентоспособности талантов 2019 года // Электронный доступ 13.05.2019 [https://gtcistudy.com/]

2. Доклад РСПП «О состоянии делового климата в России в 2018 году» // Электронный доступ 13.05.2019 [http://xn--o1aabe.xn--p1ai/library/view/46?s=]

3. Доклад Сбербанка и ВШЭ Россия 2025: от кадров к талантам, 2017

4. Индикаторы инновационной деятельности: 2018: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – 328 с.

5. Национальные цели социального развития: вызовы и решения: [докл. к XX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Т.В. Абанкина, Н.В. Акиндинова, С.С. Бирюкова и др. ; отв. ред. Я.И. Кузьминов, Л. Н. Овчарова ; Нац. исслед. ун-т ≪Высшая школа экономики≫. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – 113, [3] с.

6. Отчет о глобальной конкурентоспособности 2018 Всемирного экономического форума // Электронный доступ 13.05.2019[https://www.weforum.org/reports]

7. Сценарии роста российской экономики с учетом вклада человеческого капитала [Текст]: докл. к XX Апр. междунар. научн. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Н.В. Акиндинова, Е.Г. Ясин, Д.А. Авдеева и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2019. – 51, [1] с.

7. The Future of Jobs Report, 2018 // Электронный доступ 13.05.2019[https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2018]

8. Jerrim J., Macmillan L. Income inequality, intergenerational mobility, and the great gatsby curve: Is education the key? // Social Forces. 2015. Vol. 94. No. 2. P. 505–533.

9. The Global Human Capital Report 2017. World Economic Forum 2017. // Электронный режим доступа 5.05.2019 [https://www.weforum.org/reports/the-global-human-capital-report-2017].

10. World Bank. International Comparison Program database. // Электронный режим доступа 5.05.2019 [http:// data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?end= 2015&start=2015].

FORMATION OF THE CREATIVE CLASS AS A DRIVING FORCE OF ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA

The article substantiates the formation of the creative class as a new economic category, which is the main driving force of economic development. The author on the basis of surveys of employers proves the existence of an acute shortage of this kind of specialists, which is confirmed by numerous studies. The analysis of the reasons for such a slow development of creative staff, low attractiveness of the country for creative staff.

Keyword: creative staff, system of professional education, development and attraction of personnel, competitiveness.

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ В ГОРОДЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

С.А. Дружинин

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В данной статье рассмотрены проблемы при устройстве выпускников, выявление причин, способствующих проблематичному трудоустройству, а так же предложены способы для наиболее быстрой адаптации молодых специалистов на рынке труда.

Ключевые слова: специалист, трудоустройство выпускников, работа по специальности, распределение.

Введение. Проблема трудоустройства выпускников после окончания ВУЗов сейчас стоит на первом месте. Система распределения выпускников – уже, к сожалению, в прошлом. Сегодня молодой выпускник сталкивается с довольно жесткими условиями на рынке труда, с которыми ему приходится бороться [1, с. 46].

Выявление причин затруднительности процесса трудоустройства молодого специалиста и выработка эффективных механизмов их преодоления – задача, требующая скорейшего разрешения [2, с. 15].

Во времена советского союза, распределение, по своей сути, представляло собой отчасти отработку выпускником денежных средств, которое потратило государство на обучение студента. После окончания ВУЗа студента могли направить в любое место страны на предприятие или в различные организации, с дальнейшим обязательным трудоустройством.

Актуальность. На взгляд автора статьи, проблема трудоустройства выпускников, носит замкнутый характер. Работодателям требуются квалифицированные специалисты, с опытом работы, но где взять опыт работы по специальности, если без него не берут на работу. Замкнутый круг.

Для исправления ситуации представляется возможным введение практики распределения. В современных условиях можно попробовать сделать подобную процедуру, только, допустим, не на три года, как было ранее а например, в течение одного года. Для выпускников будет лучше проходить распределение по желанию, то есть не обязательно, а по собственному обращению в институт молодого выпускника. При таком распределении необходимо учитывать успеваемость, творческие достижения, начальные профессиональные навыки. Данная мера будет пытаться обеспечить пусть небольшой, но все-таки очень нужный, необходимый и полезный срок работы по специальности.

Целью работы является исследование и анализ возможности трудоустройства выпускников окончивших ВУЗы г. Санкт-Петербург, а так же выявление причин, мешающих трудоустройству по специальности.

Задачи работы:

1. Провести опрос выпускников нескольких вузов г. Санкт-Петербург, закончивших университет, на предмет выяснения их текущего места работы и профиля деятельности.
2. Выявить проблемы и основные факторы, влияющие на трудоустройство молодых специалистов

Автором проведён опрос/анкетирование 176 человек, выпускников Санкт-Петербургских Вузов (Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, СПбГУ ИТМО, БГТУ «Военмех»).

Респондентами являлись бывшие студенты, закончившие учебное заведения в последние 3 года.

Среди респондентов, которые были опрошены:

– лица мужского пола 54%

– лица женского пола 46%

Большинство из них (73%) закончили ВУЗ со средним баллом от 3,5–4,5; 21% закончили со средним баллом меньше 3,5; и 6% закончили учебное заведение со средним баллом свыше 4,5

Среди опрошенных выяснилось, что 42% получили техническую специальность, но при этом только 65% из них работает в компании по своему профилю, 26 % получали гуманитарное образование, при этом по своей

специальности трудоустроены только 10%, оставшиеся 9% имеют экономическое образование, при этом 85% трудоустроены по своему профилю обучения.

Так же, среди всех опрошенных, был задан вопрос: «Совпадает ли текущее место работы с вашими ожиданиями после окончания вуза?» Подавляющее большинство (77%) ответило положительно, 23 % ответили отрицательно, при этом 60 % из тех, кто ответил отрицательно, сразу же уточнили, что поменяют место работы при первой же возможности.

Если взглянуть на распределение ответов на вопрос «Имели ли вы официальный опыт трудоустройства во время обучения в вузе?», то подавляющее большинство опрошенных (76%) дало положительный ответ, при этом опыт их работы никак не совпадал с получаемой ими специальностью.

Из данного опроса, можно сделать вывод, что проблемы, с которыми столкнулись при трудоустройстве после окончания ВУЗа для многих нынешних выпускников является отсутствие опыта работы (88% опрошенных). Казалось бы, какой опыт работы может быть у выпускника по своей специальности к концу обучения? Ведь, у него пока не было диплома, а если и имелся какой-то небольшой опыт работы, то наиболее вероятно, это был опыт официанта, курьера, промоутера и другие специальности, обычно предлагаемые студентам службами занятости или интернет-площадками вакансий, в качестве заработка во время обучения. Возникает противоречие, но, к сожалению, очень часто данное обстоятельство многих дипломированных выпускников оставляет без работы и вынуждает в срочном порядке менять сферу деятельности и работать не по своей специальности [3, с. 9].

Ещё одним значимым фактором являлось то, что почти все опрошенные (81%) обратили внимание на низкий уровень предлагаемых оплат. Так же одной из проблем является то, что многие выпускники ВУЗов, получившие хорошую теоретическую основу в своем высшем учебном заведении, не в состоянии применить их на практике [4, с. 7].

Для того, что бы подробнее изучить, что являлось наиболее важным для выпускника при устройстве на работу, опрашиваемым было предложено оценить значимость предложенных вариантов ответа по пятибалльной шкале. На первом месте были такие факторы как: сфера и род деятельности будущего предприятия, удалённость от места жительства, а вот уровень предполагаемой зарплаты оказался лишь на втором месте. Возможно, это связано с тем, что человеку без опыта работы в первую очередь необходимо приобрести профессиональные навыки и научится применять теоретические знания на практике. К числу незначительных составляющих можно отнести: наличие у работодателя полного социального пакета, продолжительность рабочего времени и количество смен и наличия белой заработной платы.

Среди опрошенных, так же было уделено внимание вопросу о возможности прохождения практики или стажировки во время обучения в институте. По результатам опроса выяснилось, что у 93% не было возможности пройти практику во время обучения, при этом 100% из них уточнили, что обязательно воспользовались бы этой возможностью, если бы она была.

Из полученных данных в ходе опроса, автор может сделать следующие выводы:

основной проблемой, связанной с трудоустройством выпускников после ВУЗов, является отсутствие возможности пройти практику, для получения профессиональных навыков, а так же для применения теоретической базы, полученной во время обучения, ведь работодатель не хочет брать на себя усилия по подготовке молодых специалистов.

Для того, что бы решить эту проблему университетам следует более плотно взаимодействовать с различными предприятиями и организациями, а именно договариваться о прохождении практик и стажировок своих студентов и выпускников в данных организациях. Теоретическая база, которую дает высшее учебное заведение, подкрепленное наличием практики – это залог успешной подготовки грамотного и подготовленного специалиста. Так же ВУЗам нужно развивать такую практику, при которой место стажировки студента в дальнейшем должно стать его постоянным местом работы после окончания высшего учебного заведения. Для этого стоит в первую очередь поощрять студентов с хорошей успеваемостью и тех, которые проявили себя с положительной стороны во время стажировки в той или иной организации.

Список литературы

1. Елина Е. Г. Развитие гуманитарного образования и проблемы трудоустройства выпускников гуманитарных факультетов // Вестник Герценовского университета. 2015. № 11. С. 51–55.

2. Огилько И. Работа как подарок // Российская газета. Федеральный выпуск № 5616 (240), от 26.10.2011 г. – Режим доступа. – URL: http://www.rg.ru/2011/10/26/rabota.html. (дата обращения: 2.03.2019)

3. Российский студенческий союз. Законопроект «О квотировании первого рабочего места». – Режим доступа. – URL: http://russiansu.ru/publ/novosti/zakonoproekty/zakonoproekt_o_kvotirovanii_pervogo_rabochego_mesta/8-1-0-25(дата обращения: 28.02.2019)

4. Рязанцева Л. В. Анализ сфер занятости выпускников ВУЗов и проблемы их трудоустройства // Международная научно-практическая заочная интернет-конференция. – Москва, 2017 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http: // www.conf.muh.ru/archive/11-2011/78-200211 (дата обращения: 20.03.2019).

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В.Н. Едронова

Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского

В настоящее время во всех странах активно развиваются информационно- коммуникационные технологии, обеспечивающие рост производительности труда, улучшение качества жизни. Национальными правительствами, в том числе и Российской Федерации, разрабатываются программы развития цифровой экономики. В статье рассматривается роль государства и основные направления развития цифровой экономики в России, определенные Национальной программой «Цифровая экономика Российской Федерации»; анализируется запланированное финансовое обеспечение данной программы; дается обзор существующих подходов к участию государства в развитии цифровой экономики в разных странах.

*Ключевые слова***:** цифровая экономика, национальные программы развития цифровой экономики, инвестиции в цифровую экономику.

Стремительный рост информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и проникновение их во все сферы деятельности имело последствием разработки государственных программ развития цифровой экономики (ЦЭ). В России термин «цифровая экономика» используется с 2017 г. в связи с разработкой «Стратегии развития информационного общества Российской Федерации», утвержденной Указом Президента РФ от 09.05.2017 № 203 и Программы «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р. Позднее опубликован Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

В “Стратегии развития информационного общества Российской Федерации на 2017-2030 гг.» впервые определено понятие «цифровая экономика» как деятельность, базирующаяся на обработке больших объемов цифровых данных, позволяющая повысить эффективность хозяйствования [1]. В Программе «Цифровая экономика Российской Федерации» говорится о многослойности и разнообразии элементов ЦЭ: рынки и отрасли экономики (сферы деятельности), где осуществляется взаимодействие конкретных субъектов (поставщиков и потребителей товаров, работ и услуг); платформы и технологии, где формируются компетенции для развития рынков и отраслей экономики (сфер деятельности); среда, которая создает условия для развития платформ и технологий и эффективного взаимодействия субъектов рынков и отраслей экономики (сфер деятельности) и охватывает нормативное регулирование, информационную инфраструктуру, кадры и информационную безопасность [2]. В Указе Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» сформулированы важнейшие задачи цифровой экономики – создание системы правового регулирования; внедрение гражданского оборота на базе цифровых технологий; создание глобальной конкурентоспособной инфраструктуры передачи, обработки и хранения данных преимущественно на основе отечественных разработок [3].

С 2017 г. данные о развитии цифровой экономики в России стали публиковаться в статистических сборниках, в то же время разные подходы к оценке размеров цифровой экономики приводят к появлению различных фактических данных, характеризующих ее долю в валовом внутреннем продукте страны. В 2017 г. по данным статистического сборника НИУ ВШЭ этот показатель составлял 2,7% [4], по сведениям ежегодного отчета РАЭК – 2,42% (вклад мобильной экономики – 3,8%) [5]. Эксперты глобальной экспертной группы Digital McKinsey, объединяющая специалистов по цифровым технологиям, полагают, что уже в 2015 г. доля цифровой экономики в ВВП России составляла 3,9% [6]. По доле сектора-ИКТ в ВВП Россия уступает другим странам, в которых доля ИКТ-сектора в ВВП существенно выше: Республике Корея – 10,3%; Швеции – 7,3%; США – 6,0%; Великобритании – 5,4%; Германии – 5,0%.

Разные источники приводят также различные показатели о структуре ВДС цифровой экономики в России, в частности, специалисты НИУ ВШЭ приводят следующие данные (табл. 1)

Таблица 1

Структура валовой добавленной стоимости ИКТ-сектора по отраслям в 2016–2917 гг. (в постоянных ценах)

Отрасли	ВДС, млрд руб.		ВДС, в %	
	2016	2017	2016	2017
Телекоммуникации	957	949	44,5	42,9
ИТ-отрасль	655	735	30,5	33,2
Оказание других информационных услуг	74	79	3,4	3,6
Производство ИКТ	295	275	13,7	12,5
Оптовая торговля товарами	170	173	7,9	7,8
Сектор ИКТ	2151	2211	100,0	100,0

Источник: Цифровая экономика: 2019: краткий статистический сборник / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М: НИУ ВШЭ, 2019. – 96 с. [4].

В суммарном объеме валовой добавленной стоимости сектора ИКТ наибольшую долю занимают телекоммуникации (44,5% в 2016 г. и 42,9% в 2017 г.) и ИТ-отрасль (соответственно 30,5 и 33,2%), наименьшую – оказание других информационных услуг (3,4 и 3,6%) и оптовая торговля товарами, связанными с ИКТ (7,9 и 7,8%). Доля производства ИКТ составила в 2016 г. 13,7%, в 2017 г. – 12,5%. В 2017 г. по сравнению с предыдущим годом сократился удельный вес телекоммуникаций (на 1,6%); производства ИКТ (на 1,2%); оптовой торговли товарами (на 0,1%). Доля ИТ-отрасли увеличилась на 2,7; оказания других информационных услуг (ремонт ИКТ-оборудования, ведение веб-порталов) – на 0,2%.

Различна динамика валовой добавленной стоимости и вклада отдельных видов деятельности в рост ВВП Российской Федерации: наибольший прирост ВДС в 2017 г. по сравнению с 2016 г. наблюдался в ИТ-отрасли (12%), в сфере оказания других информационных услуг этот показатель составил 6,3%; оптовой торговли товарами, связанными с ИКТ, – 1,8%. Общий прирост ВДС (в постоянных ценах) ИКТ-сектора (2,8%) почти вдвое превысили прирост ВВП (1,6%). В 2017 г. наибольшую долю в ВВП имели телекоммуникации (1,2%), и ИТ-отрасль (0,9%); доля производства ИКТ составляла 0,3%; оптовой торговли товарами, связанными с ИКТ – 0,2%; оказания других информационных услуг – 0,1%.

Приведенные данные свидетельствуют о динамичном развитии ИТ-отрасли и большом вкладе отрасли телекоммуникаций в развитие цифровой экономики. Наиболее быстрыми темпами развивается деятельность по обработке данных и предоставлению услуг по размещению информации (темп роста в 2017 г. по сравнению с 2016 г. – 114%), разработке программного обеспечения (113%), консультационных услуг в области компьютерных технологий (107%). Несмотря на быстрое развитие ИТ-отрасли доля ее в ВВП отстает от развитых стран (в Эстонии, Финляндии, Швеции, Великобритании показатель составляет от 3 до 3,4%). По вкладу в ВВП» наибольшие успехи демонстрируют телекоммуникации: доля этой отрасли в ВДС предпринимательского сектора близка к среднему значению по странам ОЭСР (1,5%); в Японии, Великобритании, Канаде, Мексике, Испании, США показатель достигает 1,7-1,8% [7].

Перспективы развития цифровой экономики в России определены Программой «Цифровая экономика Российской Федерации», целью данного проекта является создание устойчивой и безопасной информационно-телекоммуникационной инфраструктуры высокоскоростной передачи, обработки и хранения больших объемов данных, доступной для всех организаций и домохозяйств [2]. В декабре 2018 г. президиум Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2018 г. № 16) утвержден Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», охватывающий 6 федеральных проектов: нормативное регулирование цифровой среды; информационная инфраструктура; кадры для цифровой экономики, информационная безопасность; цифровые технологии; цифровое государственное управление [8].

В рамках проекта «Нормативное регулирование цифровой среды» в 2018 г. приняты федеральные законы для формирования электронного гражданского оборота, внедрения и использования инновационных технологий на финансовом рынке; на 2019 г. запланировано принятие ряда законов по созданию правовых условий единой цифровой среды доверия, обеспечения благоприятных условий для сбора, хранения и обработки данных, стимулированию развития цифровой экономики, в сфере судопроизводства и нотариата в связи с развитием цифровой экономики, нормативного регулирования цифрового взаимодействия предпринимательского сообщества и государства, а также комплексного развития законодательства, регулирующего отношения в области цифровой экономики. За период реализации национальной программы предполагается принятие около 20 федеральных законов, обеспечивающих развитие цифровой экономики.

Проект «Информационная инфраструктура» охватывает 2019-2020 гг. и включает создание инфраструктуры передачи данных для органов государственной власти и домохозяйств, медицинских и государственных образовательных организаций; развитие мобильной и спутниковой связи нового поколения; создание инструментов планирования развития сетей связи; внедрение цифровых технологий и платформенных решений в сферах государственного управления, бизнеса и общества.

В рамках проекта «Кадры для цифровой экономики», начиная с 2019 и до 2024 г., предполагается решение следующих задач: обеспечение подготовки высококвалифицированных кадров для цифровой экономики; поддержка талантливых школьников и студентов в области математики, информатики и технологий цифровой экономики; содействие гражданам в освоении цифровой грамотности и компетенций цифровой экономики.

По проекту «Информационная безопасность» будут созданы условия для глобальной конкурентоспособности в области экспорта отечественных разработок и технологий обеспечения безопасности информации, обеспечения защиты прав и законных интересов личности, бизнеса и государства от угроз информационной безопасности, использования отечественных разработок и технологий при передаче, обработке и хранении данных, создания цифровых платформ для реализации исследований и разработок.

По проекту «Цифровые технологии» предусмотрены следующие мероприятия: создание «сквозных» цифровых технологий преимущественно на основе отечественных разработок, к которым относятся большие данные, нейротехнологии, искусственный интеллект, блокчейн, новые производственные технологии и др., а также цифровых платформ для реализации исследований и разработок по сквозным технологиям; поддержка российских высокотехнологичных компаний – лидеров, разрабатывающих продукты, сервисы и платформенные ре-

шения на базе «сквозных» цифровых технологий для цифровой трансформации приоритетных отраслей экономики и социальной сферы; формирование спроса на передовые российские технологии, продукты и платформенные решения. Предполагается создание десятков лидирующих исследовательских центров и реализация сотен проектов по сквозным технологиям.

В рамках проекта «Цифровое государственное управление» необходимо осуществить цифровую трансформацию государственных и муниципальных услуг и соответствующих служб, государственного управления в целом; создать сквозную цифровую инфраструктуру и платформы Важнейшими результатами реализации данного проекта должны стать: типовое автоматизированное рабочее место государственного служащего на базе отечественного программного обеспечения, «Единая информационная система управления кадровым составом государственной службы», информационно-аналитическая система общероссийской базы вакансий «Работа в России», «электронный паспорт гражданина РФ».

В 2018 г. общий бюджет национального проекта составил 7226 млн руб., в том числе 6990 млн руб. – средства Федерального бюджета, 236 млн руб. – внебюджетные источники. На период 2019-2024 гг. финансовые вложения в цифровую экономику планируются в размере 1634,9 млрд руб. (табл.2).

Таблица 2

Бюджет национального проекта РФ «Цифровая экономика» на 2019–2024 гг.

№	Федеральные проекты	Млрд руб.	%
1	Нормативное регулирование цифровой среды	1,7	0,1
2	Информационная инфраструктура	772,4	47,2
3	Кадры для цифровой экономики	143,1	8,8
4	Информационная безопасность	30,2	1,9
5	Цифровые технологии	451,8	27,6
6	Цифровое государственное управление	235,7	14,4
	Всего:	1634,9	100,0

Источник: Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [8].

Почти половину бюджета национального проекта (47,2%) предполагается израсходовать на создание информационной инфраструктуры – создание глобальной конкурентоспособной системы передачи, обработки и хранения данных преимущественно на основе отечественных разработок. Свыше четверти суммы (27,6%) пойдет на развитие перспективных (сквозных) цифровых технологий; 14,4% общего бюджета выделено на развитие электронного взаимодействия граждан, общества и государства. Наименее значительные затраты связаны с обеспечением информационной безопасности (1,9%), направленной на защиту личности и государства от внутренних и внешних информационных угроз, и нормативное регулирование цифровой среды (0,1%), т.е. разработку и принятие нормативных актов для снятия барьеров, препятствующих развитию цифровой экономики.

Большая часть затрат (1099,6 млрд руб. или 67,3%) придется на федеральный бюджет; 32,7% (535,3 млрд руб.) – внебюджетные источники. Предусмотрена также возможность дополнительного финансирования сверх лимита, установленного Минфином России, в сумме 157,3 млрд руб.: 42,9 млрд руб. – на решение задач устойчивого и безопасного функционирования российского сегмента Интернет; 114,4 млрд руб. – на создание сквозной цифровой инфраструктуры и платформ по развитию системы «Мир». Предоставление универсальных услуг связи обусловлено законом «О бюджете» в сумме 45,5 млрд руб.

Детализация финансового обеспечения национальной программы по шести федеральным проектам и годам финансирования за счет всех источников финансирования приведена в табл. 3.

Таблица 3

Финансовое обеспечение реализации национальной программы по федеральным проектам в 2019–2024 гг., млн руб.

№ проекта	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Всего
1	297	297	307	265	265	266	1697
2	94696	322270	89799	105859	89531	70246	772401
3	10864	14886	24956	30420	31853	30109	143088
4	7647	9674	10080	1051	979	773	30204
5	41663	77162	139313	67342	65991	60338	451809
6	29284	30916	40814	53078	44775	36838	235705
Итого:	212964	498235	365574	284784	255422	220717	1837696
В % к всего	11,6	27,1	19,9	15,5	13,9	12,0	100,0

Источник: Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [8].

Около половины средств, планируемых в качестве финансового обеспечения национальной программы, предполагается израсходовать в 2019–2020 гг.: 27,1% – в 2019 г. и 19,9% в 2020 г. В последующие годы финансовое обеспечение сократится последовательно до 15,5% общей суммы на весь период в 2022 г., 13,9% – в 2023 г. и 12% – в 2024 г.

Структура источников финансирования национальной программы по годам представлена в табл. 4.

Таблица 4

Источники финансирования национальной программы по федеральным проектам в 2019–2024 гг., %

Федеральные проекты	Всего	Бюджет	Внебюдж. источники
Нормативное регулирование цифровой среды	100,0	93,7	6,3
Информационная инфраструктура	100,0	54,8	45,2
Кадры для цифровой экономики	100,0	96,9	3,1
Информационная безопасность	100,0	59,9	40,1
Цифровые технологии	100,0	62,5	37,5
Цифровое государственное управление	100,0	100,0	-

Источник: Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [8].

Финансирование проекта «Цифровое государственное управление» будет полностью реализовано за счет Федерального бюджета, двух проектов – в основном за счет Федерального бюджета: «Кадры для цифровой экономики» на – 96,9%; «Нормативное регулирование правовой среды – на 93,7%. В финансировании остальных федеральных проектов предполагается значительная доля внебюджетных источников: «Информационная инфраструктура – 45,2%; «Информационная безопасность» – 40,1%; «Цифровые технологии» – 37,5%.

В результате реализации федеральных проектов предполагается увеличить долю сектора ИКТ в ВВП не менее чем в 3 раза. Потенциальный эффект для ВВП от цифровой экономики к 2025 г. оценивается в 4,1 – 8,9 трлн руб., что составит 19 – 34 % общего увеличения ВВП [9]. Объем мировой цифровой экономики к 2025 г. предположительно составит 23 трлн долл. или 24,5% мирового ВВП [10].

Роль государства в развитии цифровой экономики велика, поэтому правительства многих стран предпринимают активные действия по стимулированию процессов внедрения информационно-цифровых технологий. Программы по развитию цифровой экономики разработаны во многих странах, в частности, в США, Германии, Японии, странах Евросоюза. Эффективно работают «на цифровой основе» налоговые органы скандинавских стран – Швеции, Финляндии, Дании, Норвегии. Успешно развивается цифровая экономика в Гонконге, Великобритании, Эстонии [11]. В то же время влияние государства на развитие ЦЭ в различных странах неодинаково.

Безусловным мировым лидером по развитию ЦЭ являются США, в отраслях, активно использующих информационно-коммуникационные технологии в 2016 г. создано более 5% ВВП страны. По объему электронной торговли (287,4 млрд долл. в 2015 г.) США опережают Китай (247 млрд долл.), Японию (76,1 млрд), Великобританию (66,7 млрд), Германию (57,3 млрд). По оценкам экспертов в 2020 г. этот показатель вырастет до 459,2 млрд долл. [8/]В Российской Федерации оборот интернет торговли в 2018 г. составил 1,5 трлн руб. (около 23,8 млрд долл.) [12].

Активное внедрение информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в США относится к концу XX века, но государственная программа «Повестка дня цифровой экономики» была разработана лишь в 2015 г., ответственным исполнителем выступает Министерство торговли США (в России – Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций). Программа «Повестка дня цифровой экономики» США – детально проработанный государственный проект внедрения ИКТ, целью которого является создание благоприятных условий для деятельности американских компаний и продвижения их интересов за рубежом. Программа включает 4 блока: свободный и открытый интернет, доверие и безопасность в сети, доступ и профессиональные навыки, инновации и новые технологии [13]. По сути в российской национальной программе указанные блоки представлены федеральными проектами при несколько иной формулировке и наполнении: «Информационная инфраструктура», «Кадры для цифровой экономики», «Информационная безопасность», «Цифровые технологии». В то же время количество блоков (проектов) российской национальной программы расширено за счет проектов «Нормативное регулирование» и «Цифровое государственное управление», необходимость в которых обусловлена начальным этапом внедрения цифровых технологий в России.

В рамках реализации программы в США создано четыре структурных подразделения: Национальное агентство по телекоммуникациям и информации, Национальный институт стандартов и технология, Патентное ведомство, Управление международной торговли. Для межведомственной координации создана Руководящая группа по цифровой экономике, а для выработки рекомендаций по ускорению экономического роста и расширению возможностей в цифровую эпоху в 2016 г. создан Консультационный совет по цифровой экономике, в состав которого вошли представители американских копаний, гражданского общества и академических кругов. В России работу по развитию цифровой экономики координирует Правительственная комиссия по цифровому развитию, использованию информационных технологий для улучшения качества жизни и условий ведения предпринимательской деятельности.

Одной из продвинутых стран в области цифровой экономики является Сингапур за счет значительной вовлеченности правительства в вопросы цифровизации экономики. Информационные технологии активно внедряются во всех отраслях, все государственные услуги переведены в электронный формат, сингапурская система образования активно использует онлайн-обучение [11].

В Китае доля цифровой экономики сравнима с США, здесь активно внедряются уже имеющиеся перспективные цифровые решения, разрабатываются собственные проекты, ориентированные на экспорт (Alibaba, Huawei). Особенно быстро и эффективно Китай осуществил «цифровизацию» многомиллионного населения. Китайцы сегодня активно пользуются интернет-ритейлом, возможностями онлайн-экосистем и цифровым банкингом. Быстрый переход потребителей в электронный формат торговли в Китае связан с тем, что интернет-торговля развивалась отчасти взамен развития физических розничных форматов, а быстрому распространению финансовых онлайн-сервисов способствовал низкий уровень развития финансовых институтов и банковской инфраструктуры [14].

Представляет интерес опыт Великобритании, которая стремится стать мировым лидером в области цифровой экономики. В 2010 году в стране принят закон «О цифровой экономике». Позднее была разработана и принята «Стратегия цифровой экономики», направленная на помощь государству и бизнесу в проведении цифровой трансформации. На уровне государства строится цифровая инфраструктура, создаются условия для развития цифрового бизнеса. Кроме финансовой поддержки, оказываются консультационные услуги, которые помогают компаниям внедрять инновации и вести бизнес информационно-коммуникационных технологий. Стратегия подразумевает создание пяти международных технологических центров на развивающихся рынках, чтобы поддерживать британские компании по всему миру. По данным консалтинговой компании Accenture, развитие цифровой экономики принесет британской экономике дополнительные 654 миллиарда фунтов стерлингов к 2035 году [11].

Для некоторых стран, в частности Германии, центральная роль государства в финансировании проектов цифровой экономики не велика, государство видит свою основную функцию в создании правил игры, развитии фундаментального образования, стимулировании исследований. В Южной Корее и Японии в развитии цифровой экономики активное участие принимает корпоративный сектор: созданы крупнейшие цифровые компании, где в основном и рождаются инновации, на базе традиционных корпораций (Samsung, LG, Toyota, Sony, Toshiba, SoftBank) [14].

Можно сделать вывод, что цифровая экономика в разных странах развивается разными путями, однако общими предпосылками такого развития выступают: активное участие в этом процессе государства, наличие благоприятных условий для внедрения инноваций, большие объемы инвестиций в цифровые технологии и инфраструктуру.

Список литературы

1. Стратегия развития информационного общества Российской Федерации на 2017-2030 гг. – https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71570570/
2. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» – http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf
3. Указ Президента РФ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации до 2014 г.» от 7 мая 2017 г. № 204 – https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71837200/
4. Цифровая экономика: 2019 : краткий статистический сборник / Г. И. Абдрахманова,К. О. Вишневский, Л. М. Гохберг и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.:НИУ ВШЭ, 2019. – 96 с.
5. Экономика рунета. 2017. Ежегодный аналитический отчет – https://raec.ru/upload/files/de-itogi_booklet.pdf
6. Аптекман А., Калабин В., Клинцов В., Кузнецова Е., Кулагин В., Ясеновец И. Цифровая Россия: новая реальность. – URL:https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/locations/europe%20and%20middle%20east/russia/our%20insights/digital%20russia/digital-russia-report.ashx
7. Абдрахманова Г.И., Ковалева Г.Г. Сектор ИКТ в России. Г. И. Абдрахманова, Г. Г. Ковалева. Сектор ИКТ в России. – URL: https://issek.hse.ru/news/227732702.html
8. Паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» – http://government.ru/info/35568/
9. Стрелкова И.А. Цифровая экономика: новые возможности и угрозы для развития мирового хозяйства // Экономика, налоги, право. 2018. №2. С. 18-26.
10. Егоров Д.В. Финансовые аспекты цифровой экономики // Банковское дело. 2017. №12 С. 38-40.
11. Махалин В.Н., Махалина О.М. Роль государства и бизнеса в проведении цифровой трансформации в России // Научный форум: Экономика и менеджмент: сб. ст. по материалам XII междунар. науч.-практ. конф. – № 10(12). – М., Изд. «МЦНО», 2017. – С. 135-144.
12. Бахарев И. Цифры года: сводная аналитика – https://e-pepper.ru/news/tsifry-goda-svodnaya-analitika.html
13. Ревенко Н.С. Цифровая экономика США в эпоху информационной глобализации: актуальные тенденции // США и Канада: Экономика, политика, Культура. Вып. №8, 2017. С. 78-100.
14. И.Л. Авдеева, Т.А. Головина, Л.В. Парахина. Развитие цифровых технологий в экономике и управлении: российский и зарубежный опыт // Вопросы управления. Выпуск №6 (49). Декабрь 2017. С. 51–56.

At present, information and communication technologies are actively developing in all countries, ensuring the growth of labor productivity and improving the quality of life. National governments, including the Russian Federation, are developing programs for

the development of the digital economy. The article discusses the role of the state and the main directions of development of the digital economy in Russia, defined by the National Program "Digital Economy of the Russian Federation"; analyzes the planned financial support of this program; It gives an overview of existing approaches to state participation in the development of the digital economy in different countries.
Keywords: digital economy, national programs for the development of the digital economy, investment in the digital economy.

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА В ГЕРМАНИИ: УРОКИ ДЛЯ РОССИИ

А.Г. Животовская

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

В статье анализируется опыт промышленной политики в Германии: «штандортная» политика, переход к политике «зеленого» роста, внедрение и реализация концепции Индустрия 4.0. Даются рекомендации по применению инструментов и мер промышленной политики в России. Проанализирована структура внешней торговли, рассчитаны показатели развития экономики и промышленности Германии и России.

Ключевые слова: промышленная политика, экономический уровень технологий, индустрия 4.0, цифровая экономика, мезоконстанта, макроконстанта.

В настоящее время одним из основных вопросов для обеспечения будущего страны является поиск источников роста экономики. Важной составляющей для экономического роста являются результаты проведения промышленной политики. В данной статье оценим опыт проведения промышленной политики европейским промышленным лидером – Германией для применения при разработке и проведении успешной и эффективной промышленной политики в России.

Промышленная политика в Германии: история и настоящее

Одним из этапов промышленной политики в Германии было проведение «штандортной» политики – политики, основной целью которой было создание благоприятных рамочных условий для функционирования предпринимательства и рынка [1, 2] с поддержкой отдельных отраслевых проектов. Особое внимание уделялось развитию и повышению конкурентоспособности малых и средних предприятий [3 – 5], в том числе в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости, а также развитию и распространению промышленных инноваций [1, 4]. Политика поддержки НИОКР проводилась в виде создания научно-исследовательских центров, сетей и центров компетенций. Проводимые меры включали в себя следующее: поддержка при замещении уходящих сотрудников высококвалифицированными и молодыми кадрами; проведение программ повышения квалификации [6]; поддержка исследований в выбранных технологических сферах [2, 3]; консультационная поддержка предприятий и информационное обеспечение; развитие сотрудничества институтов, осуществляющих фундаментальные исследования и прикладные разработки [2, 3]; развитие технологических центров и промышленных кластеров [3, 7] с 1990-х годов; поддержка авиастроения.

Приоритетными признавались меры по повышению международной конкурентоспособности национальной системы образования и научных исследований, в том числе через эффективную координацию национальной политики с мерами регионального и общеевропейского уровня, а также анализ соответствия ее мировым тенденциям [14].

Новой тенденцией с середины 1990-х гг. стало обращение к политике «зеленого роста»: снижение негативного воздействия на окружающую среду, повышение энергоэффективности, переход к возобновляемым источникам энергии.

В 2011 году на Ганноверской промышленной ярмарке немецкими учеными и промышленниками были сформулированы идеи о необходимости разработки стратегии развития немецкой промышленности в целях повышения ее конкурентоспособности, ускорения интеграции «киберфизических систем» в заводские процессы. Немецкое правительство опубликовало уже три стратегии развития промышленности – в 2006 году, 2010-м и в 2012-м [8, 9].

В 2013 г. промышленные Союзы Германии *BITKOM, VDMA* и *ZVEI*, объединяющие около 5000 компаний, основали так называемую Платформу «Индустрия 4.0». С 2015 года все промышленные выставки в Ганновере проходили под лозунгами четвертой промышленной революции. В том же году Германия опубликована стратегию внедрения проекта «Индустрия 4.0» до 2020 года с промежуточными датами по каждому разделу цифровой экономики [9].

Индустрия 4.0 в России

Чаще всего концепция «Индустрия 4.0» рассматривается как глобальная, сложная, многоуровневая организационно-техническая система, в основе которой лежит ее интеграция в единое информационное пространство биологических, технических и физических операций. В современном понимании «Индустрия 4.0» состоит из шести подсистем:

1. Big Data – Большие Данные.
2. Smart Factory – Продуманный или умный завод.
3. Internet of Things (IoT) – Интернет вещей.
4. Cyber-physical systems – Киберфизические системы.
5. PLM (Product Lifecycle Management) – «управление жизненным циклом изделия».
6. Interoperability – Функциональная совместимость производственных процессов и систем.

Индустрия 4.0 – новый этап развития промышленности, основанный на цифровой трансформации отраслей, поиске новых технологий и инноваций для повышения эффективности производства и роста производительности труда.

Первые шаги в этом направлении сделаны и в России – принята Дорожная карта «Технет» Национальной технологической инициативы [10]. Документ был одобрен на заседании президиума Совета по модернизации экономики и инновационному развитию России под председательством премьера Дмитрия Медведева, состоявшемся 14 февраля 2017г. Дорожная карта включает мероприятия по созданию, развитию и продвижению передовых технологий, продуктов и услуг, обеспечивающих приоритетные позиции российских компаний на глобальных рынках. Приоритетные направления «Технет»: аддитивные технологии; робототехника; мехатроника; индустриальный интернет; цифровое моделирование и проектирование; промышленная сенсорика; новые материалы. К 2035г. ожидается появление в России «фабрик будущего».

Цифровизация российской экономики может стать важным источником долгосрочного экономического роста. По оценкам экспертной группы Digital McKinsey, содержащимся в докладе «Цифровая Россия: новая реальность» [11] за июль 2017г., цифровизация экономики России приведет к росту ВВП на 4,1 – 8,9 трлн руб. к 2025 году, что составит 19 – 34 % общего увеличения ВВП России.

Сравнительный анализ промышленного сектора Германии и России

Еще одним блоком для анализа оценки развития промышленного сектора является анализ доли занятых в промышленности (рисунок 1).

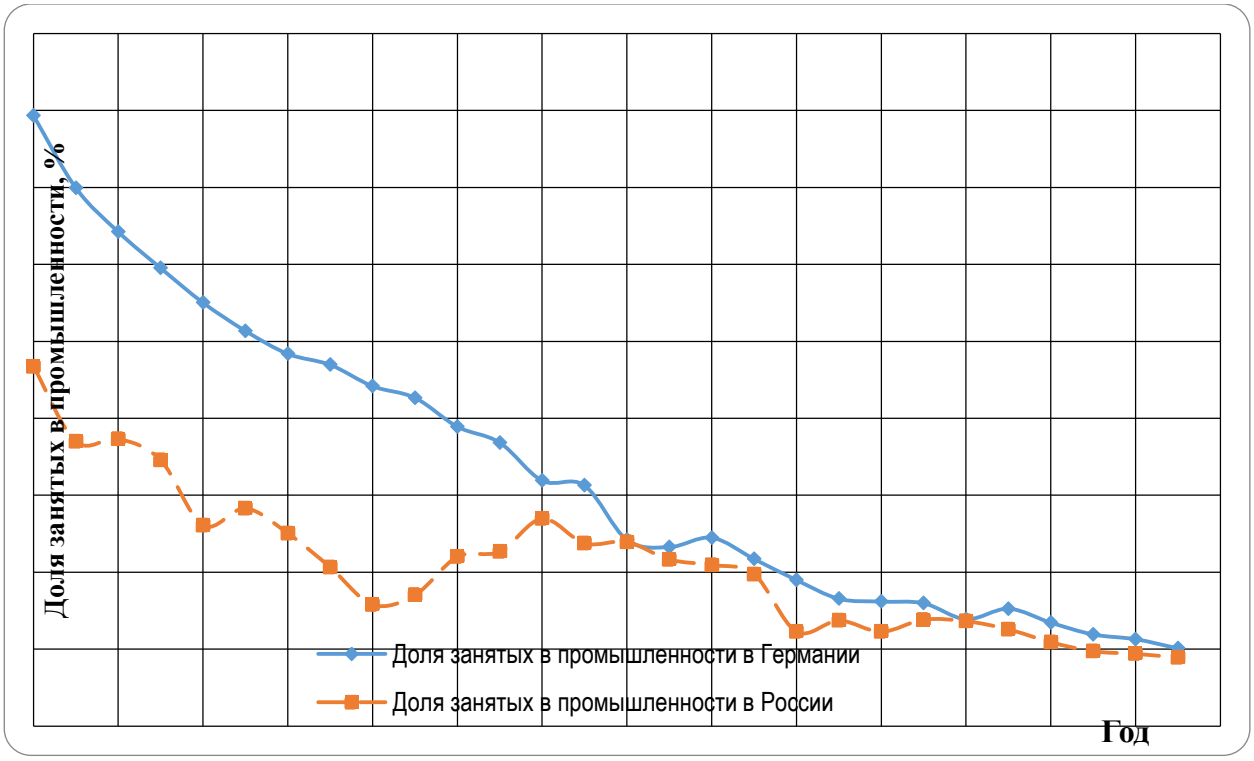


Рис. 1. Динамика доли занятых в промышленности в Германии и России от общего числа занятых (1991–2018 гг.), %
Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка.

Доля занятых в промышленности в России в 2018 году составила 26,8% (с учетом сектора строительства), в Германии доля занятых в промышленности выше – 27,0%. В Германии, стране – промышленном лидере Европы, доля занятых в промышленности стабильно снижается с 40,9% в 1991 году до 27,0% в 2018 году (рисунок 1).

Даже при значительном снижении на 14 п.п. доля занятых в промышленном секторе в Германии в 2018 г. выше, чем в США и близка по значению к России. Более четверти занятых в экономике заняты в промышлен-

ности в Германии. Снижение доли занятых в промышленности связывают с изменением структуры экономики, процессом деиндустриализации. Однако в Германии в качестве официальной промышленной политики принята концепция Индустрия 4.0, для которой характерны технологии цифровой экономики.

Рассмотрим также структуру импорта и экспорта Германии и России, которая определяет то, в чем конкурентоспособна страна на мировом рынке, и то, что ей требуется импортировать, что она не может произвести внутри страны. Этим же будет характеризоваться наличие конкурентных преимуществ. Приведем данные пяти наибольших секторов в структуре экспорта и импорта за период 2014-2018 гг. В товарной структуре внешней торговли Германии (таблица 1) в экспорте значительную долю занимают товары с высокой добавленной стоимостью –56,2% (2018 г.) в Германии. Кроме этого, В импорте Германии – 35,5% (2018 г.) в стоимостном выражении приходится на оборудование и транспорт.

Таблица 1

Товарная структура внешней торговли Германии, 2018 год

Экспорт		Импорт	
Всего, трлн. долл. США	1,6	Всего, трлн. долл. США	1,3
Доля основных товарных групп, %			
Оборудование, механические устройства	17,5	Оборудование, механические устройства	12,9
Транспортные средства (кроме ж/д и трамваев), их комплектующие	16,9	Электрические машины и оборудование	12,4
Электрические машины и оборудование	10,5	Транспортные средства (кроме ж/д и трамваев), их комплектующие	10,2
Фармацевтическая продукция	6,2	Минеральные топлива и масла	9,2
Оптическое и фотографическое оборудование	5,1	Фармацевтическая продукция	4,5

Источник: составлено автором на основе данных Trademap.

В России основные пять статей экспорта имеют сырьевую составляющую: топливо, сырье, металлы, драгоценные камни и металлы (74%) в 2018 г., а также зерно (2,3%), – сырьевая и аграрная структура экспорта. Отсюда и все возможные риски зависимости страны от состояния на мировых сырьевых рынках, а также неконкурентоспособность на рынках товаров более высоких уровней переработки. Обратимся к структуре импорта, 40% импорта составляет сложное электрическое и механическое оборудование, транспортные средства и их комплектующие. Более 4% каждая составляют фармацевтическая продукция, пластмассы и изделия из них.

Для оценки качества экономики и промышленности будем использовать показатель экономического уровня технологии (далее – ЭУТ), обоснованного в работе «Теории формирования и развития технологических систем» [12]. ЭУТ в своей простейшей интерпретации – это произведение производительности труда на производительность капитала, что составляется совместную эффективность использования ресурсов.

Доказано, что количественное соотношение при рационалистическом развитии, или развитии за счет механизации и автоматизации, характеризуется убывающей эффективностью, выраженной моделью (формула 1):

$$L = \sqrt{UB}, \tag{1}$$

где L – это годовая производительность по добавленной стоимости, ден.ед./чел.,
U – экономический уровень технологии, ден. ед./чел. (за год),
B – технологическая вооруженность рабочего капиталом, ден.ед./чел. (за год).

На макроуровне ЭУТ будем рассчитывать как произведение ВВП или валовой добавленной стоимости в расчете на одного занятого в стране или на одного занятого в промышленности соответственно и ВВП или валовой добавленной стоимости в расчете на объем амортизации (потребления) основного капитала в стране или промышленности соответственно.

Проанализируем показатель ЭУТ для промышленности и для экономики в Германии (рисунок 2). Наблюдается рост ЭУТ промышленности после 2009 года, ЭУТ экономики с расчетом на одного занятого в Германии имеет нисходящий тренд в 2006–2016 гг. Отметим, что как раз после мирового кризиса 2008 года в Германии была усилена политика реиндустриализации экономики.

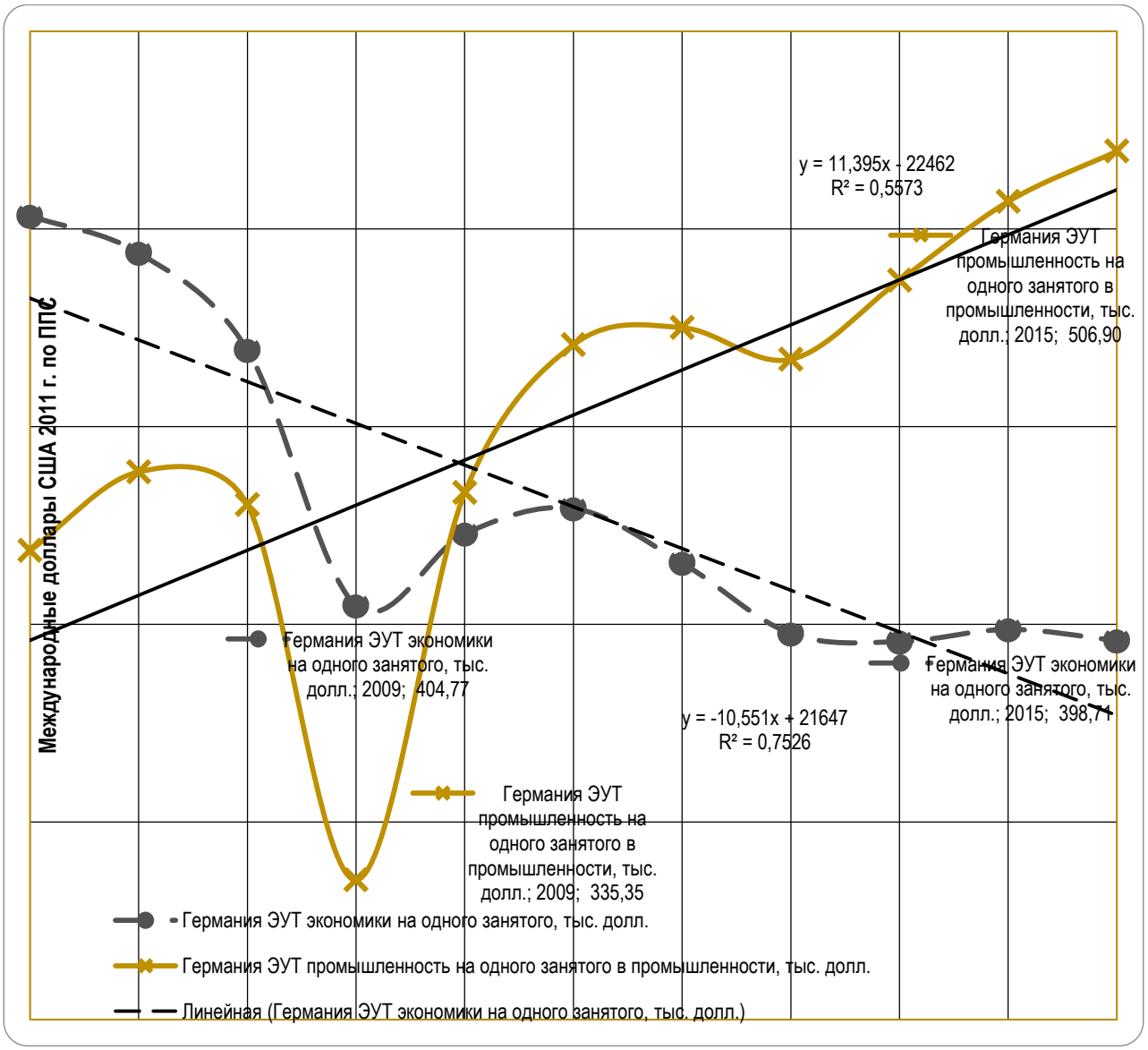


Рис. 2. Динамика ЭУТ экономики в расчете на одного занятого и ЭУТ промышленности в расчете на одного занятого в промышленности (2006-2016) в Германии
Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка и Trendeconomy.

Еще одним показателем для оценки развития страны исследователями предложен показатель макроконстанты развития – статистически не меняющаяся на достаточно длительном отрезке времени (15-30 лет) характеристика развития страны [13]. Макроконстанта развития не зависит от времени. Если макроконстанта определяется на макроуровне, то на уровне отрасли можно определить мезоконстанту.

Рассмотрим график приростов ВВП на одного занятого в стране и ВДС в промышленности на одного занятого в промышленности (рисунок 3). Линейные тренды для обоих выборок близок к горизонтальной линии, коэффициент корреляции показателей со временем близок к нулю, т.е. в других терминах среднее значение приростов является макроконстантой в промышленности.

Рассчитанная макроконстанта за период 1992–2017 гн. в экономике в расчете на одного занятого в Германии составляет 764 международных доллара США 2011 г. Мезоконстанта в промышленности за аналогичный период составила 1199 международных долларов США 2011 г. В России же макроконстанта составила 409 международных доллара США 2011 г., мезоконстанта в промышленности за рассматриваемый период близка к нулю, то есть отрицательные и положительные приросты за рассматриваемый период только лишь уравняли друг друга. Все это означает, что для того, чтобы России достичь уровня развитых стран, необходимо расти быстрее, чем растут другие страны. И данный показатель макроконстанты и мезоконстанты может быть использован как индикатор при управлении.

Особенности промышленной политики Германии, которые могут быть учтены при разработке промышленной политики в России. Модернизация институциональной инновационной среды происходит постепенно с учетом особенностей развития хозяйственного уклада. Государство систематически развивает недостающие элементы институциональной среды (государственно-частные партнерства, сетевые специализированные информационные системы на национальном и региональном уровне; государственные рамочные программы научных исследований и др.). В рамках штандортной политики реализуются меры промышленной, технологической, инновационной политики в рамках конкретного региона, создаются региональные и межрегиональные инновационные кластеры. Помимо проведения инновационной политики, внедрена также всеобщая система мониторинга и оценки эффективности проектов НИОКР с государственным участием.

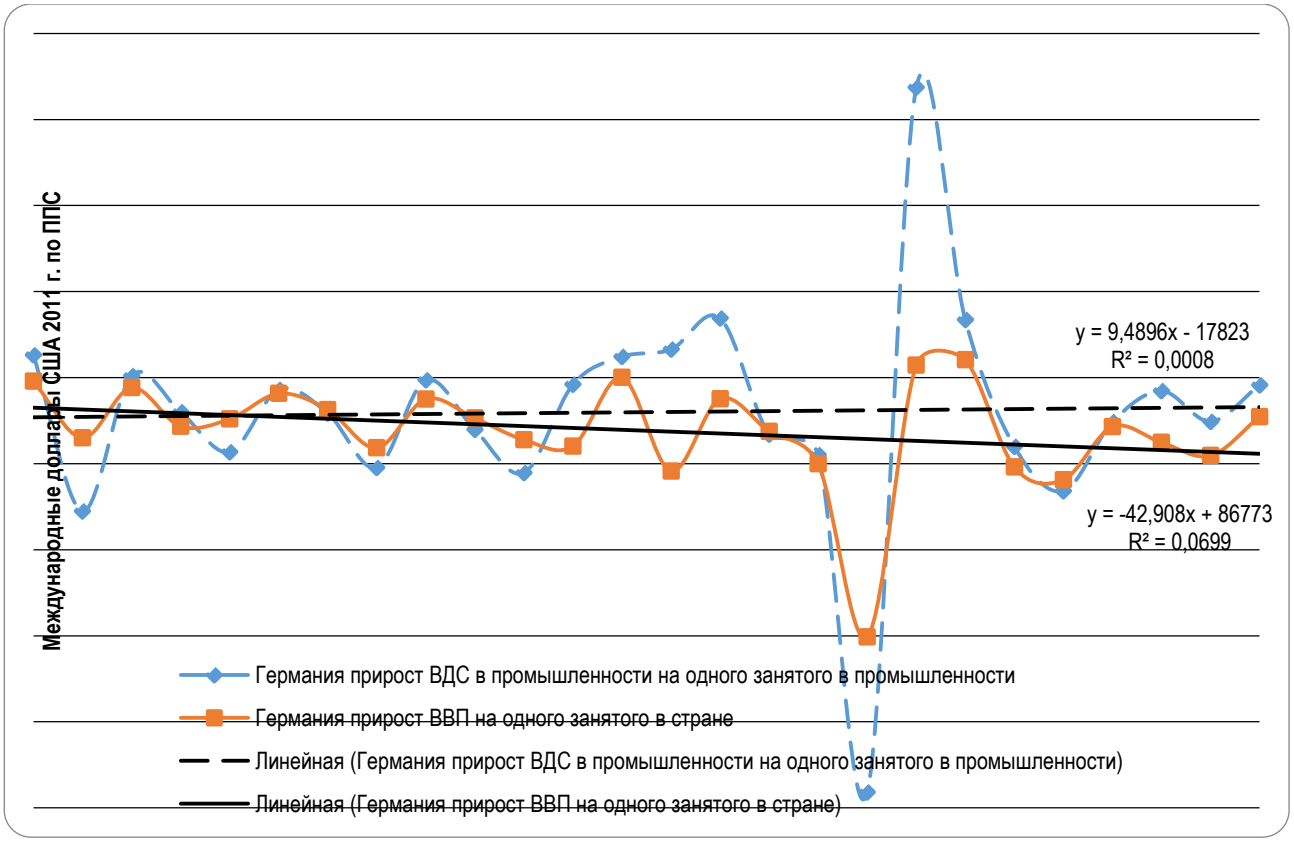


Рисунок 3. Динамика приростов ВВП на одного занятого в стране и приростов ВДС в промышленности на одного занятого в промышленности (1992-2017) в Германии
Источник: составлено автором на основе данных Всемирного банка

Важным для России является то, что в Германии большему развитию инноваций способствовала общая благоприятная институциональная среда в государстве, развития система кредитования, умеренное налогообложение, качественная система образования, чем множество крупных и мелких льгот и преференций в части налогов, таможенного регулирования и др.

Но помимо создания новых сервисов по сбору и анализу данных с физических объектов цифровая экономика должна включать изменение ситуации в производственной системе, проектировании, производстве, сбыте, дальнейшей эксплуатации данных физических объектов, что и находится в основе Индустрии 4.0.

Список литературы

1. Meyer-Stamer J. Locale und regionale Standortpolitik-Konzepte und Instrumente jenseits von Industriepolitik und traditioneller Wirtschafts-forderung. Inst. fur Entwicklung und Frieden der Gerhard-Mercator-Univ., 1999a.

2. Идрисов Г.И. Промышленная политика России в современных условиях // М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. – 160 с.

3. Vitols S. German Industrial Policy: an overview // Industry and Innovation. 1997. Vol. 4. No. 1. P. 15–36.

4. Karl H., Möller A., Wink R. Regional industrial policies in Germany. Ceris-Cnr, 2003.

5. Meyer-Stamer J. Moderne Industriepolitik oder postmoderne Industriepolitiken? Friedrich-Ebert-Stiftung: Stabsabt., 2009.

6. Government Office for Science // Annual Review 2012–2013. 2013.

7. Meyer-Stamer J. Strategien lokaler/regionaler Entwicklung: Cluster, STandortpolitik und systemische Wettbewerbsfahigkeit // Nord-Sudaktuell. 1999b. Vol. 13. No. 3. P. 447–460.

8. Цифровая экономика: глобальные тренды и практика российского бизнеса / НИУ «Высшая школа экономики» https://imi.hse.ru/data/2017/10/06/1159517769/! Цифровая экономика – глобальные тренды и практика российского бизнеса.pdf (дата обращения: 01.11.2017).

9. Гуськова И.В. Управление российскими предприятиями в цифровой экономике: анализ проблем и перспективы развития // Гуськова И.В., Животовская А.Г., Масютин С.А., Егоршин А.П. Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. 3/2019. URL: http://uecs.ru/predprinematelstvo/item/5422-2019-03-16-07-42-56.

10. План мероприятий («дорожная карта») Технет (передовые производственные технологии) Национальной технологической инициативы http://assets.fea.ru/uploads/fea/news/2017/02_february/15/Dorozhnaya_karta_TechNet.pdf (дата обращения: 25.11.2017).

11. Digital McKinsey «Цифровая Россия: новая реальность», июль 2017г. https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Locations/Europe and Middle East/Russia/Our Insights/Digital Russia/Digital-Russia-report.ashx (дата обращения: 15.12.2017)

12. Дворцин М.Д., Юсим В.Н. Технодинамика: основы теории формирования и развития технологических систем. – М. :Международный фонд истории науки, " Дикси", 1993.

13. Юсим В.Н. Макроконстанты развития и экономическая безопасность страны/ В.Н.Юсим, А.А. Говорин, В.Д. Свирчевский, А.В. Костин // Вестник Московского университета МВД России. – 2017. – №3. – с. 294-300.

14. Сысоев Е.В. Зарубежный опыт разработки и реализации промышленной политики, 2012. http://www.mosgu.ru/nauchnaya/nauch_trudy/articles/Sysoev_Industry-Policy-Foreign-Experience.pdf (дата обращения 01.05.2019).

INDUSTRIAL POLICY AND DEVELOPMENT TRENDS OF THE INDUSTRIAL SECTOR IN GERMANY: LESSONS FOR RUSSIA

A.G. Zhivotovskaia
Russian economic university of G.V. Plekhanov

The article discusses the experience of industrial policy in Germany: "Standort" policy, the transition to the policy of "green" growth, the introduction and implementation of the concept of industry 4.0. Recommendations on application of instruments and measures of industrial policy in Russia are given. The structure of foreign trade of Germany and Russia is analyzed, indicators of economic and industrial development are estimated.

Keywords: industrial policy, economic level of technologies, industry 4.0, digital economy, mesoconstant, macroconstant.

ЕВРАЗИЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ

А.Б. Жумагулова, О.А. Яновская

Независимое агентство аккредитации и рейтинга

Интеграция в международное образовательное пространство в условиях глобализации, является важным направлением обеспечения качества высшего образования и повышения конкурентоспособности образовательных услуг. Основными трендами становятся: интернационализация, академическая свобода и развитие человеческого потенциала. В статье рассматриваются актуальные вопросы обеспечения качества образования и ответственности организаций образования за качество предоставляемых образовательных программ, способствующие совершенствованию и улучшению их деятельности.

Ключевые слова: образование, интеграция, интернационализация, аккредитация, качество образования.

Формирование национальной системы обеспечения качества образования является для Казахстана достаточно новым и приоритетным направлением. В эпоху глобализации образование рассматривается как стратегически важная сфера развития человеческого потенциала. От качества образования зависит формирование интеллекта нации и во многом определяется ее конкурентоспособность и развитие человеческого капитала. В условиях происходящих крупнейших интеграционных и глобальных процессов, вхождение в мировое образовательное пространство направлено на повышение качества образования и конкурентоспособности образовательных услуг. Сегодня важными трендами в образовании являются цифровизация и инновации, серьезные вызовы для современного высшего образования. Поэтому востребованность и трудоустройство выпускников становятся ведущим приоритетом высшей школы.

Казахстанская система обеспечения качества образования вошла в новую стадию развития, где основная роль отводится процедуре международной аккредитации. Международная аккредитация дает реальный механизм достижения уровня мировых образовательных стандартов. В нормативно-правовых актах Республики Ка-

захстан отражено единство и взаимодействие европейского и национального уровней в развитии образования, что является поэтапным продвижением вперед.

В июле 2018 года в Закон Республики Казахстан «Об образовании» внесены изменения: ВУЗы получили академическую свободу, управленческую самостоятельность и гибкость финансирования [1].

Академическая свобода – это возможность ВУЗов самостоятельно определять и разрабатывать образовательные программы. В связи с этим, появляется высокая ответственность ВУЗов за качество образовательных услуг, трудоустройство выпускников и соответствие их потребностям рынка труда. Именно от ВУЗов зависит, насколько обучение будет качественным, а выпускники – востребованными на рынке труда. Ожидается, что академическая свобода ВУЗов, благодаря новому Закону Республики Казахстан «Об образовании» возрастет с 65% до 85%.

Это большой прорыв для высшего образования в Казахстане. В мире давно действует практика академической свободы. Университеты, которые заработали себе мировые имена, действуют именно в таком формате.

Обеспечение привлекательности и сопоставимости квалификаций высшего образования в условиях академической свободы вузов подтверждает наличие значимых показателей деятельности высших учебных заведений, способствующих достижению национальной цели – повышения конкурентоспособности выпускаемых кадров и роста экспортного потенциала образовательного сектора.

Вхождение в международное образовательное пространство позволило Казахстану шагнуть вперед в интернационализации высшего образования и в качестве совершенствования образовательного процесса. Одним из эффективных механизмов интернационализации образования и развития человеческого капитала в целом становится аккредитация.

Новый закон позволяет проводить оценку качества высшего образования через механизм аккредитации, позволяя ВУЗам самостоятельно выбирать агентство по проведению процедуры аккредитации в соответствии с ее стандартами. В связи с этим, усиливается роль международной аккредитации как ключевого фактора обеспечение качества образования.

Международная аккредитация – современная форма обеспечения качества в образовании. Эта система включает как внешний, так и внутренний контроль качества образования, а ее основные задачи связаны с:

– внешней оценкой учебных достижений обучающихся на всех уровнях образования;

– оценкой деятельности участников образовательного процесса;

– совершенствованием процесса преподавания и обучения;

– обеспечением преемственности результатов оценки между ступенями непрерывной системы образования;

– мониторингом соответствия национальных государственных общеобязательных стандартов образования (ГОСО) международным образовательным стандартам.

Принципы аккредитации базируются на независимости и прозрачности, добровольности и объективности, доверии и достоверности процедур аккредитации.

Отличительной чертой аккредитации является то, что оценку осуществляют эксперты из представителей академической общественности, включая работодателей, обучающихся и зарубежных экспертов. Именно независимые эксперты устанавливают степень соответствия организации образования, образовательных программ стандартам качества и дают рекомендации по их совершенствованию.

Независимое агентство аккредитации и рейтинга неразрывно связано со стратегическими задачами модернизации системы образования в стране, осуществляя свою деятельность на рынке образовательных услуг с 2011 года.

В рамках своей компетенции Независимое агентство аккредитации и рейтинга активно работает над дальнейшим совершенствованием национальной системы образования, разрабатывает прозрачные и объективные стандарты и процедуры оценки, которые служат не только для констатации текущей ситуации в организации образования, но и определяют полезные ориентиры для системного развития образовательной политики вузов и колледжей.

Позиции НААР – это результат развития и роста потенциала независимого агентства в системе обеспечения качества образования Казахстана. На национальном уровне признанием и выражением высокого доверия со стороны МОН РК и показателем устойчивого развития в обеспечении качества образовательных услуг является внесение агентства в Реестр признанных аккредитационных органов Казахстана в 2012 году и повторное включение в Реестр в 2017 году.

В современных условиях Независимое агентство аккредитации и рейтинга (НААР) является полноправным членом ведущих международных сетей по обеспечению качества, прежде всего полным членом ENQA (Европейская ассоциация по обеспечению качества в высшем образовании) и WFME (Всемирная Федерация Медицинского Образования) и включен в реестр EQAR (Европейский реестр по обеспечению качества высшего образования). В связи с этим, на НААР ложится большая ответственность за обеспечение качества образования, потому что НААР проводит международную аккредитацию не только в Казахстане, но и за его пределами.

Независимое агентство аккредитации и рейтинга является не только «проверяющей инстанцией», но и в соответствии с актуальными трендами международной правовой системы обеспечения качества оказывает весомую поддержку вузам в повышении эффективности их работы и конкурентоспособности. Безусловно, это способствует подготовке казахстанских вузов к выходу на мировой уровень и вкладу в процессы международной интеграции и интернационализации образования.

Поэтому ВУЗ, прошедший международную аккредитацию в НААР, получает конкурентные преимущества на рынке образовательных услуг.

Во-первых, это:

– международное признание;

– сопоставимость и конвертируемость квалификаций;

– подтверждение высокого качества образования;

– соответствие международным стандартам;

– расширение возможностей международного сотрудничества с лучшими университетами мира.

Международная аккредитация – это развитие академической мобильности и обучение в зарубежных ВУЗах, а самое главное – трудоустройство и повышение конкурентоспособности выпускников как на казахстанском, так и международном рынке труда.

Во-вторых, это повышение привлекательности ВУЗа, доверия со стороны стейкхолдеров и эффективности реализуемых образовательных программ.

В-третьих, это рост имиджа ВУЗов и укрепление конкурентных позиций на казахстанском и международном рынке образовательных услуг.

В-четвертых, ВУЗы имеют возможность:

– оценить на принципиально новом уровне качество работы и конкурентоспособность образовательных программ;

– получить объективную информацию о возможностях, потенциале и перспективах развития;

– внедрить инновации в образовательный процесс [2].

Процедура независимой институциональной и специализированной аккредитации осуществляется НААР в соответствии со своими стандартами, которые согласованы с Европейскими стандартами качества образования, предусматривающими формирование культуры качества на более высоком уровне при сохранении лучших традиций.

Стандарты НААР учитывают тренды Болонского процесса (объективность, прозрачность, мобильность, информирование общественности) и используются в качестве модели самооценки вузов, гармонизации формируемой национальной системы качества образования с международными требованиями европейского пространства высшего образования.

Стандарты НААР разработаны нами с учетом следующих принципов обеспечения качества:

− ключевая ответственность вуза за качество предоставляемых образовательных услуг;

− соответствие качества потребностям разнообразных систем высшего образования (на международном образовательном рынке), вузов нашей страны и студентов;

− направленность вуза на развитие культуры качества;

− учет потребностей и ожиданий студентов, других заинтересованных лиц, экономики и общества в качестве предоставляемых услуг.

Гармоничное интегрирование национальных задач и европейских подходов в Стандартах НААР способствует улучшению внутреннего обеспечения качества образования и повышает ответственность вузов за качество предоставляемых образовательных услуг. Все это четко проявляется при проведении аккредитации и постаккредитационном мониторинге организации образования и/или образовательной программы.

НААР ежегодно проводит мониторинг внешних экспертных комиссий (ВЭК) с целью выявления актуальных проблем и перспектив развития ВУЗов страны, а также улучшение качества образования.

Оценка качества образовательных программ осуществляется на основе Стандартов и Руководств НААР институциональной и специализированной аккредитации, гармонизированных со стандартами ESG-2015. НААР имеет авторские права на все стандарты и руководства аккредитации [3].

Результаты ежегодно проводимого мониторинга НААР позволяют:

– совершенствовать работу по обеспечению качества образования;

– повысить эффективность внешних экспертных комиссий;

– расширить обратную связь с ВУЗами;

– улучшить качество образования и образовательных услуг.

НААР постоянно проводит мониторинг отчетов ВЭК. Так, как видно из рисунка 1, рекомендации по улучшению деятельности ВУЗов за 2018 год представлены по Стандартам, проведенной аккредитации НААР:

- 17% – «Управление образовательной программой»;
- 15% – «Разработка и утверждение образовательных программ»;
- 13% – «ППС и эффективность преподавания»;
- 12% – «Обучающиеся»;

- 11% – «Студентоцентрированное обучение и преподавание»;
- 10% – «Образовательные ресурсы»;
- 9% – «Управление информацией и отчетность»;
- 8% – «Информирование общественности»;
- 5% -«Постоянный мониторинг и периодическая оценка образовательных программ».

Как видите, большая часть рекомендаций по обеспечению качества в ВУЗах связана с улучшением образовательных программ, методов обучения и повышением эффективности преподавания.

Поэтому сегодня ВУЗам, по результатам оценки и анализа НААР, необходимо:

- Повысить ответственность за качество предоставляемых услуг;
- Использовать лучший международный опыт и современные образовательные и цифровые технологии;
- Привлекать зарубежных специалистов для внедрения передовых практик в учебный процесс;
- Развивать партнерство с ведущими университетами мира;
- Повышать компетентность и мотивацию труда ППС;
- Расширять участие преподавателей в научно-исследовательской работе и активно вовлекать студентов в научно-исследовательскую работу (НИР).

Современные международные образовательные стандарты НААР предоставляют ВУЗам широкие возможности для самостоятельной разработки и реализации образовательных программ с учетом требований рынка труда. Оценка качества образования ориентирована на:

– потребности студентов;

– разнообразие содержания, структуры и форм образования;

– использование новых интерактивных технологий и инноваций.

Одним из важных принципов и основным компонентом обеспечения качества образования является студентоцентрированное обучение. В 2018 году экспертами НААР (рисунок 2) представлены рекомендации по стандарту «Студентоцентрированное обучение», мониторинг которых показал:

- 27% – рекомендаций связаны с увеличением количества исследований ППС в методике преподавания;
- 23% – отводится на расширение форм контроля студентов и совершенствование механизма оценки обучения;
- 16% – на проведение обучающих семинаров для ППС по студентоцентрированному обучению;
- 12% – на внедрение новых методик преподавания;
- 11% – применение интерактивных методов обучения и расширение траектории обучения.

Таким образом, процедура международной аккредитации НААР активно способствует:

– совершенствованию образовательной деятельности ВУЗа;

– выявлению недостатков и представлению рекомендаций по их устранению;

– выработке эффективных мер повышения качества образовательных программ.

В настоящее время ВУЗы должны быть уверены в высоком качестве проведения экспертизы и авторитетности внешней экспертной комиссии НААР. Поэтому эксперты НААР полностью соответствуют международным требованиям, имеют необходимые знания и навыки в сфере международной аккредитации, что позволяет реализовать важнейший принцип международной аккредитации – обеспечение высокого качества образования.

Повышение квалификации экспертов НААР осуществляется непрерывно. Качественное проведение аккредитационных процедур зависит от подготовки экспертов и уровня их квалификации. Поэтому НААР постоянно, на бесплатной основе проводит обучающие семинары, приглашая международных экспертов для внедрения передовой и лучшей мировой практики.

В ноябре 2018 года, НААР посетил Президент ENQA Кристофер Гролимунд, который отметил, что в процессе аккредитации важным является повышение квалификации экспертов. Поэтому НААР уделяет особое внимание подготовке экспертов – постоянно организует обучающие семинары, приглашая зарубежных экспертов ENQA. Так, 14 марта 2019 года, НААР провел очередной обучающий семинар для экспертов, пригласив эксперта ENQA – Милана Пола из Чехии, на котором присутствовало более 100 человек и не только казахстанские эксперты, но и зарубежные эксперты из Грузии, Таджикистана, Кыргызстана и России.

Обучающие семинары НААР позволяют своевременно осваивать изменения, происходящие как в нормативно-правовой базе, так и в технологии аккредитационных экспертиз и ее методах. Постоянное обучение, проводимое НААР, позволяет поддерживать высокий профессиональный уровень экспертов, использовать и во многом определять тенденции и приоритеты развития образования.

Эксперт – это не просто специалист с дипломом, это лицо и имидж НААР, которое должно обладать высокой квалификацией, знаниями и опытом для проведения качественной экспертизы в процессе проведения аккредитации. В настоящее время база экспертов НААР составляет более 2000 человек из 22 стран как ближнего, так и дальнего зарубежья. База экспертов НААР постоянно растет и является открытой площадкой обмена:

– опытом созидательной работы,

– лучшими технологическими знаниями в области качества образования,

– уникальной моделью организации, способной не только формировать современные стратегии развития ВУЗов и наращивать их интеллектуальный капитал, но и действовать в векторе интеграции с зарубежными партнёрами по совершенствованию технологий экспертной деятельности.

Пул экспертов НААР отличается мобильностью, профессионализмом, а также высоким уровнем интеграции в международную архитектуру оценки качества образования.

Таким образом, проведение и результаты международной аккредитации зависят от уровня профессионализма внешней экспертной комиссии, что непосредственно связано с повышением качества образования, конкурентоспособности образовательных услуг и влияет на подготовку и востребованность выпускников ВУЗов на рынке труда.

Независимое агентство аккредитации и рейтинга постоянно расширяет горизонты взаимодействия и открывает новые возможности в сфере обеспечения качества образования. НААР со всеми аккредитационными агентствами России подписаны Меморандумы о сотрудничестве, ориентированные на развитие эффективного сотрудничества в области обеспечения качества, подготовку экспертов, реализацию совместных образовательных проектов и обмен опытом. Это демонстрирует зрелость НААР и прорыв на новый уровень стратегического партнерства на евразийском пространстве.

Поле деятельности НААР не ограничивается внутри страны, но и активно продвигается за ее пределами. Поэтому, с целью дальнейшего многовекторного развития агентства и продолжения прорывных успехов НААР, перед агентством поставлены стратегические задачи и определены приоритетные направления:

- ✓ Стабильное развитие и повышение престижа на рынке Казахстана;
- ✓ Расширение международных границ и обмен опытом проведения аккредитации;
- ✓ Дальнейшее развитие сотрудничества с Россией и странами ЕАЭС (Евразийского экономического союза) в сфере обеспечения качества образования;
- ✓ Интернационализация национальных систем обеспечения качества;
- ✓ Мониторинг вузов и рейтинговые исследования;
- ✓ Привнесение в Казахстан мировых тенденций развития образовательных услуг;
- ✓ Создание диалоговой платформы с целью формирования новой политики обеспечения качества образования для дальнейшей эффективной деятельности аккредитационных органов разных стран.

Международное сотрудничество открывает широкие горизонты в построении отношений на принципиально новой основе, использующей лучший мировой опыт в этой сфере, что позволит расширить взаимоотношения между Казахстаном и зарубежными странами и создать квантовый прорыв развития систем образования.

Постоянный обмен опытом и открытость инновационным идеям способны дать новый импульс и повысить эффективность деятельности НААР в сфере обеспечения качества образования. Это позволит успешно интегрироваться в мировое образовательное пространство и сформировать международный рынок квалифицированного труда.

Таким образом, стратегические ориентиры Независимого агентства аккредитации и рейтинга в обеспечении качества образования направлены на развитие аккредитации не только в рамках Республики Казахстан, но и за ее пределами. Благодаря такому подходу НААР вносит свой вклад в развитие казахстанской системы образования, а сформировавшаяся система аккредитации выступает эффективным механизмом обеспечения качества и укрепления репутации образовательных организаций, доверия общества и работодателей.

Список литературы

1. Республика Казахстан. Закон РК. Об образовании [Электронный ресурс]: принят 27 июля 2007 года, № 319-III. / ИС Параграф. – Режим доступа: http:///online.zakon.kz

2. Жумагулова, А.Б. Тенденции развития высшего образования / А.Б. Жумагулова // Education. Quality Assurance. – 2018. – № 4(13). – С. 6-9.

3. Стандарты и руководства для обеспечения качества высшего образования в европейском пространстве высшего образования (ESG) [Электронный ресурс]: одобрено Конференцией министров в Ереване, май 2015 года / Режим доступа: https://enqa.eu/indirme/esg/ESG%20in%20Russian_by%20IQAA.pdf

EURASIAN INTEGRATION AND QUALITY ASSURANCE IN EDUCATION

A.B. Zhumagulova

Independent Agency for Accreditation and Rating

Integration into the international educational space in the context of globalization is an important area of quality assurance in higher education and competitive growth of educational services. The main trends are: internationalization, academic freedom and human development. The paper considers pressing issues of the education quality assurance and responsibility of educational organizations for the quality of the study programs offered, contributing to the advancement and improvement of their activities.

Keywords: education, integration, internationalization, accreditation, quality of education.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ

В.Я. Захаров

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе управление экономической безопасностью страны рассматривается как сложная система, в которой осуществляется взаимодействие составляющих ее элементов на уровне государства, рынков (отраслевых и региональных) и предприятий. Обосновывается, что концептуальной основой построения системы экономической безопасности является теория устойчивого развития. Показано, каким образом основные понятия и инструменты экономической безопасности согласуются на разных уровнях управления для получения синергетического эффекта.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономическая безопасность, управление рынками, корпоративная безопасность, экономические преступления.

Теоретические рамки управления экономической безопасностью и оценки его эффективности. Считается, что поведение отдельных элементов сложной системы можно предсказать, но поведение системы в целом по мере ее развития (усложнения) становится все менее предсказуемым. Этот вывод, на наш взгляд, в полной мере относится к системе управления экономической безопасностью страны; опираясь на него, мы можем избежать ловушек экономического детерминизма, признаки которых мы находим в прежних концепциях управления экономической безопасностью.

Сложная система имеет много уровней организации и взаимодействия. Единицы на каждом уровне организации обычно служат «строительными блоками» для создания единиц на более высоком уровне. В системе развивается много типов сложных взаимодействий на разных уровнях. У руководителей возникает естественное стремление определить эффективность развития каждой единицы системы на каждом уровне управления, но по мере усложнения экономических систем агрегирование показателей эффективности становится все более затратным и менее обоснованным (приходится принимать неправдоподобные допущения) в силу противоречивости интересов заинтересованных групп [1]. Качество анализа, как мы полагаем, находит отражение в своевременности и результативности разработанных предупреждений и рекомендаций.

В силу ускорения изменений внешней среде и усиления неопределенности в развитии сложных систем доминирующим подходом к анализу результатов роста сложных экономических систем становится *сценарный анализ*. Создаются аналитические системы, позволяющие отслеживать результаты деятельности при разных вариантах развития событий в будущем. Каждый сценарий характеризуется своим набором критических событий. Руководители могут сделать ставку на один сценарий или же разделить риски, выбрав стратегию, которая будет работать при всех сценариях и защитит от самых плохих из них.

В анализ вводятся:

- идентификация возможностей и рисков развития – формируется перечень драйверов (движущих сил, причин) изменений; определяются цели анализа и индикаторы для измерения происходящих изменений; индикаторы складываются в сценарии развития; определяются возможные результаты развития и риски (вероятность и размеры), соотношение которых позволяет расставить приоритеты;
- мониторинг возможностей и рисков, который в первую очередь направлен на своевременное выявление событий с высокой неопределенностью и сильным воздействием; идентифицируется, какой из сценариев реализуется, и сеть экспертов отслеживает конкретные критические вопросы; оцениваются ресурсы, необходимые для предотвращения вызовов и угроз экономической безопасности.

Основные положения Стратегии экономическая безопасности Российской Федерации на период до 2030 года. Стратегия экономической безопасности РФ, утвержденная указом президента РФ в мае 2017 г. [2], включает в себя: общие положения; вызовы и угрозы экономической безопасности; цели, основные направления и задачи государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности; оценку состояния экономической безопасности; этапы и основные механизмы реализации стратегии.

Экономическая безопасность – состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации.

Экономический суверенитет РФ – объективно существующая независимость государства в проведении внутренней и внешней экономической политики с учетом международных обязательств.

Национальные интересы РФ в экономической сфере – объективно значимые экономические потребности страны, удовлетворение которых обеспечивает реализацию стратегических национальных приоритетов Российской Федерации;

Угроза экономической безопасности – совокупность условий и факторов, создающих прямую или косвенную возможность нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере. Выделяются внешние и внутренние вызовы и угрозы экономической безопасности.

Вызовы экономической безопасности – совокупность факторов, способных при определенных условиях привести к возникновению угрозы экономической безопасности;

Риск в области экономической безопасности – возможность (вероятность) нанесения ущерба национальным интересам Российской Федерации в экономической сфере в связи с реализацией угрозы экономической безопасности.

Обеспечение экономической безопасности – реализация комплекса политических, организационных, социально-экономических, информационных, правовых и иных мер, направленных на противодействие вызовам и угрозам экономической безопасности и защиту национальных интересов Российской Федерации в экономической сфере.

Целями государственной политики в сфере обеспечения экономической безопасности являются:

- укрепление экономического суверенитета РФ;
- повышение устойчивости экономики к воздействию внешних и внутренних вызовов и угроз;
- обеспечение экономического роста;
- поддержание научно-технического потенциала развития экономики на мировом уровне и повышение ее конкурентоспособности;
- поддержание потенциала отечественного оборонно-промышленного комплекса на уровне, необходимом для решения задач военно-экономического обеспечения обороны страны;
- повышение уровня и улучшение качества жизни населения.

В Стратегии определены 40 показателей состояния экономической безопасности, охватывающих все направления и задачи государственной политики в этой сфере. Перечень показателей может уточняться по результатам мониторинга экономической безопасности. Ежегодный доклад Президенту РФ о состоянии экономической безопасности РФ и мерах по ее укреплению представляется Правительством РФ.

Комментируя Стратегию экономической безопасности страны до 2030 г., В.В. Путин отметил, что наш главный, фундаментальный ответ на риски и угрозы заключается в том, чтобы наращивать собственный экономический потенциал; не закрываться от мировой экономики, а повышать свою эффективность.

Развивая основные положения Стратегии экономической безопасности, С. Нарышкин определяет экономическую безопасность как состояние национальной социально-экономической системы, при котором она поступательно развивается, становясь все более устойчивой к воздействию непредсказуемых или плохо предсказуемых эндогенных и экзогенных факторов [3]. Чем выше устойчивость производства, инвестиций и занятости, шире возможности дальнейшего роста экономики, ее модернизации и повышения конкурентоспособности, тем лучше положение страны с точки зрения экономической безопасности.

Объектами управления экономической безопасностью РФ являются личность, предприятия, рынки, отрасли и регионы, государство и общество в целом.

Управление рынками и экономическая безопасность. Управление рынками не всегда осознается как органическая часть системы обеспечения экономической безопасности страны. Вследствие этого нередко происходят деформация ряда рынков и потеря части их экономического потенциала.

Как и всякая живая система, рынок имеет конечную продолжительность жизни: однажды он рождается и однажды умирает. Рынки, как и компании, проходят определенные стадии жизненного цикла: младенчество, юность, расцвет и зрелость, старение. Рынки меняются под воздействием внутренних и внешних факторов, они способны обучаться, вести здоровый образ жизни или страдать от болезней, быть мудрыми или совершать ошибки. Каждый отраслевой рынок имеет свою индивидуальность, свой характер и свою историю. Без понимания индивидуальности рынков мы не сможем сделать их развитие эффективным, но мы в состоянии воздействовать на характер и поведение рынков, не разрушая их целостности.

Каждый рынок, как и любой живой организм, в младенчестве и юности нуждается в уходе, воспитании и поддержке; в трудных, кризисных ситуациях – нуждается в защите и лечении. Рынок находится под внешним управлением тех, кто заинтересован в успешности его развития, прежде всего государства. Рынки во всех странах конструировались в соответствии с интересами государства, считал К. Поланьи. М. Портер называет государство катализатором процессов, обеспечивающих развитие. Э. Райнерт отмечает, что важная задача государства – создавать хорошо функционирующие рынки [4].

Под управлением рынками мы понимаем формирование и реализацию стратегий их устойчивого развития. Макроэкономические расчеты, нацеленные на устойчивое развитие, повисают в воздухе, если они не опираются на стратегии развития отраслевых рынков. Необходимы четкие отраслевые стратегии либо дорожные карты, показывающих направление развития каждой отрасли.

Участие государства в управлении рынками нацелено на использования новых возможностей роста рынков и предупреждение кризисов, разрушающих стратегический потенциал рынков. Для этого принимаемые меры фокусируются на сбалансированном наращивании потенциала рынков во всех его измерениях. Сердцевина стратегии устойчивого развития – создание условия для непрерывного повышения конкурентоспособности национальных производителей на внутренних и внешних рынках с целью повышения уровня и качества жизни граждан России.

Падения в динамике или в объеме рынков в долгосрочном периоде неизбежны; они имеют разную глубину и продолжительность, оказывают разное воздействие на потенциал рынков: от минимальных потерь, не ломающих восходящий тренд роста возможностей рынка и потому не требующих вмешательства регулятора

(например, конъюнктурные колебания), до экономических кризисов, ставящих под сомнение не только развитие рынка, но и само его существование и требующих от государства быстрых и решительных действий [5].

Механизмы устойчивого развития обеспечивают безопасность рынков. Любой фактор (механизм), вызывающий отклонение от устойчивого развития, следует рассматривать как угрозу экономической безопасности. Соотношение процессов развития и деградации, определяющее динамику стратегического потенциала рынков, формирует уровень их экономической безопасности. Рынки различаются по размерам и динамике инвестиций, что обусловливает различия в динамике их потенциала и, следовательно, в их безопасности (жизнеспособности).

Сохранение национального суверенитета над стратегическими ресурсами рынков считается критически важным для экономической безопасности стран. Контролируемые национальным государством ресурсы несут с собой гораздо меньше рисков для национальных производителей, чем неконтролируемые.

На каждом ключевом (для устойчивого развития национальной экономики) отраслевом рынке проектируются и создаются системы экономической безопасности, функционирование которых обеспечивают собственные «службы безопасности», отслеживающие появление возможностей и угроз, оценивающая их последствия и разрабатывающая меры по устойчивому развитию рынков.

Работа по обеспечению безопасности рынков включает в себя два вектора: наращивание собственного потенциала для устойчивого развития и нейтрализация угроз разрушения экономического потенциала.

Наращивание стратегического потенциала рынков. Каждое национальное правительство стремится обеспечить долгосрочные источники высокой доходности для отечественных производителей, помогая создавать финансовые ресурсы для их будущего развития. Это означает, что уровень доходности рынков и его динамика в долгосрочной перспективе рассматриваются как важнейшие индикаторы экономической безопасности. Постоянно осуществляется активный поиск новых возможностей для снижения издержек компаний.

Нейтрализация угроз разрушения стратегического потенциала рынков включает в себя: а) проактивные действия по предотвращению кризисов при появлении первых признаков угроз, б) кризисный менеджмент, если не удалось предотвратить кризис. Служба безопасности является элементом «иммунной» системы отраслевого рынка: известно, что «здоровье» рынка постоянно атакуется изнутри и снаружи [6].

Управление рынками и экономические преступления. Существует двусторонняя связь между управлением рынками и экономическими преступлениями (экономической безопасностью в узком смысле).

Нерегулируемые и деформированные рынки являются питательной средой для разрастания коррупции, преступлений в сфере банкротства и других экономических преступлений.

Неспособность направлять развитие рынков в интересах всех его участников, отсутствие четких правил игры и контроля за их соблюдением приводит к постепенному снижению экономической безопасности участников рынка до уровня, при приближении к которому в отрасли может возникнуть системный кризис, в результате которого рынок начинает разрушаться.

В свою очередь сговор для повышения цен, легализация преступных доходов и коррупция тормозят формирование эффективных рыночных институтов и разрушают уже функционирующие инструменты регулирования. Экономические преступления деформируют рынки, разрывая спрос и предложения, надувая финансовые пузыри.

Эти преступления, если они носят массовый характер, делают невозможным устойчивый экономический рост. Результативность борьбы с экономическими преступлениями влияет на уровень и качество жизни населения, степень его деловой активности, удовлетворенностью жизнью и лояльности к органам управления.

Экономическая безопасность предприятий. Широко распространенное определение экономической безопасности предприятия: это состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз, формируемое руководством и коллективом путем реализации мероприятий правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально- психологического направлений. Это такое сочетание факторов, при котором возможно сохранение и непрерывное развитие предприятия.

Любое коммерческое предприятие, занимающееся производством и продажей своих товаров и услуг, по определению является экономической системой (относится к экономической сфере), следовательно, управление корпоративной безопасностью в целом по сути своей является управлением экономической безопасностью на уровне предприятия (элементом национальной системы управления экономической безопасностью). В узком смысле управление экономической безопасностью понимается как работа по предотвращению экономических преступлений на предприятиях (противозаконных действий, наносящих материальный ущерб лицам, организациям, государству).

Безопасность – это поддержание непрерывного развития, ибо без непрерывного развития любая экономическая система не способна выжить в конкурентной среде. Иногда расходы в этой области достигают, по разным данным, до 30% от прибыли предприятия. И компании идут на такие расходы, потому что это экономически выгодно.

Портфель работ служб безопасности предприятий постоянно расширяется в связи с появлением новых угроз устойчивому развитию предприятия. Содержание работы по обеспечению корпоративной безопасности в конкретной компании определяет *политика безопасности предприятия*, которая, как правило, включает в себя:

1. Описание ситуации в области безопасности компании.

2. Определение установок, целей и задач обеспечения безопасности.

3. Построение системы безопасности компании: определение принципов, функций, объектов, субъектов, механизмов и структуры управления безопасностью.

4. Методы оценки состояния безопасности компании.

5. Расчет сил и средств, необходимых для обеспечения безопасности.

6. Меры по реализации концепции безопасности компании и контролю за ее результатами.

Исследования показывают, что большинство российских предпринимателей видят наибольшую опасность для своего предприятия в «черной» конкуренции, направленной на уничтожение конкурентов с использованием незаконных методов, среди которых наиболее опасны рейдерские захваты.

Рейдерские захваты. Насильственные захваты предприятий условно разделяются три вида: черное, серое и белое рейдерство.

«Черное» рейдерство – самая криминализованная разновидность захватов. Его методы всегда незаконны и нередко связаны с физическим насилием. Это может быть подкуп, шантаж, силовой вход на предприятие, подделка реестра акционеров и т. д.

«Серое» рейдерство – это полукриминальные захваты, часто связанные с подкупом, с использованием внешне законных способов, но по сути недобросовестных и неправомерных.

«Белое» рейдерство – наиболее широко распространено. В этом случае опытные рейдеры используют пробелы в законодательстве и корпоративном регулировании компании-жертвы для обогащения. При «белом рейдерстве» нередко используются забастовки, сговор с профсоюзами и т.п.

Белое рейдерство, как отмечает Артем Генкин, выполняет функции санитаров корпоративного леса, которые нападают на слабых и больных и держат в тонусе остальных.

Рейдерство в России вызывает такие угрозы экономической безопасности, как рост коррумпированности государственных служащих и представителей судейского корпуса, повышение уровня безработицы, уклонение от уплаты налогов, монополизация ряда сегментов рынка, утрата конкурентоспособности, разрушение и спад производства, дискредитация представителей федеральной и региональной власти, правоохранительных органов и судов, ухудшение инвестиционного климата, деформация правовой идеологии и распространение правового нигилизма, активизация процессов отмывания денег, полученных преступным путем.

Российское законодательство постоянно совершенствуется, сужая возможности для незаконных рейдерских захватов, ибо такое рейдерство губительно для российской экономики.

Каждое предприятие должно проводить меры по профилактике рейдерского поглощения, к которым относятся:

- поддерживать контакты с представителями реестродержателя и налоговой инспекции;
- не разглашать информацию о своем предприятии;
- обеспечить лояльность персонала;
- создать сильный имидж предприятия;
- правильно структурировать активы, чтобы затруднить их захват;
- знать врага в лицо – от верного и быстрого ответа на вопрос: «Кто нас ест?» – зависит выбор защитных мер и союзников, оценка бюджета защиты.

Как показывает мировая практика, основная угроза для бизнеса – *работники предприятий*. По оценкам экспертов, убытки компаний от собственных сотрудников могут достигать до 90% от общего ущерба и зачастую превышают потери, связанные с конкурентной борьбой. Согласно данным Association of Certified Fraud Examiners (международной профессиональной организации, объединяющей специалистов в области предотвращения, выявления и расследования случаев хищений, мошенничества и должностных злоупотреблений), зарубежные компании теряют около 6% своего оборота из-за мошенничества сотрудников.

Владимир Новиков обращает внимание на ключевую проблему кадровой безопасности: служба безопасности предприятия озабочена входным контролем новых работников, кадровая служба – качеством подбираемого персонала, а том, что самый качественный персонал, прошедший сито службы безопасности, через определенное время начинает вести себя не так, как ранее, – забывают и те, и эти.

Разделив персонал на определенные категории по уровню и содержанию угроз безопасности, служба безопасности формирует для каждой категории соответствующие стратегии и процедуры работы. Если люди, которые пользуются полным доверием службы безопасности, занимают ключевые места в цепочках бизнес-процессов, то нанести ущерб предприятию будет сложно.

Заключение.

Система управления экономической безопасностью должна быть сбалансирована на всех уровнях: безопасность предприятия (приемлемость корпоративных рисков и доступность ресурсов для развития предприятия) – поддерживается безопасностью рынков (приемлемостью рыночных рисков и доступностью ресурсов для рынков) и регионов; безопасность рынков и регионов – поддерживается экономической безопасностью государства (приемлемостью национальных рисков и доступностью ресурсов для национальной экономики). Так, появление «пробоин» в безопасности отраслевых рынков снижает безопасность всех компаний этого рынка.

На каждом уровне управления экономической безопасностью формируется своя система показателей экономической безопасности, системы показателей безопасности разных уровней управления увязываются в единый контур. Следует говорить о допустимых и недопустимых различиях в уровнях экономической безопасности между предприятием, рынком и национальной экономикой. Недопустимыми мы считаем различия в показателях экономической безопасности, которые вызывают снижение общего уровня экономической безопасности до предела, способного вызвать экономический кризис и связанные с ним потери экономического потенциала.

Список литературы

1. Захаров В.Я. и др. Системные эффекты развития сложных экономических систем в соответствии с концепцией Индустрия 4.0 // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. № 4. 2018. С. 30–40.

2. Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года. Доступно на https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71572608/

3. Нарышкин С. Инвестиционная безопасность как фактор устойчивого экономического развития // Вопросы экономики. № 5. 2010. С. 16–25.

4. Захаров В.Я. Управление отраслевыми рынками // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 12. С. 31–37.

5. Современный менеджмент: учебник для студентов вузов; под ред. проф. М.М. Максимцова, В.Я. Горфинкеля. Серия «Вузовский учебник». М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. – 299 с.

6. Антикризисное управление: теория и практика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. – 319 с.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND ECONOMIC SECURITY OF THE COUNTRY

V.Ya. Zakharov

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The article considers the management of the economic security of a country as a complex system in which the interaction of its constituent elements at the level of the state, markets (industry and regional) and enterprises takes place. It is substantiated that the theory of sustainable development is the conceptual basis for building a system of economic security. It is shown how the basic concepts and tools of economic security are coordinated at different levels of management to obtain a synergistic effect.

Keywords: sustainable development, economic security, market management, corporate security, economic crime.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В РФ

А.В. Зотов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Масштабные санкции начали вводиться в отношение России с 2013 года и по сей день. Ряд санкций был введен для оказания давления на Россию с целью изменения позиций в отношение крупных международных вопросов, а так же для ослабления Российской экономики (в целях конкурентной борьбы).

Ключевые слова: импортозамещение, санкции.

Согласно дынным полученным РБК с 12 апреля 2013 года по 15 марта 2019 года в санкционные списки попали более 788 физических и юридических лиц. В этот список попали как крупные бизнесмены: Олег Дерипаска (занимает 248-е место в рейтинге американского Forbes 2018 с состоянием $6,7 млрд), предправления ВТБ Андрей Костин, владелец «Реновы» Виктор Вексельберг (№ 99, $14,4 млрд), предправления «Газпрома» Алексей Миллер, предправления Газпромбанка Андрей Акимов, сенатор Сулейман Керимов (№ 265, $6,4 млрд), совладелец нефтегазовой компании «Сургутнефтегаз» Владимир Богданов (№ 1339, $1,8 млрд). Так и некоторые простые граждане подозреваемые в хакерских атаках .

Однако больше нас интересует список юридических лиц на которые направлены санкции,в него входят такие крупные предприятия: ООО «Трансойл», АО «Концерн «Калашников», ПАО «Роснефть», ОАО «Тульский оружейный завод», ПАО «Газпром нефть», ПАО «ЛУКОЙЛ», ООО «Управляющая компания «Группа ГАЗ».

Ведение санкций против крупных корпораций на прямую влияет на производство, а так же продажу товара внутри страны и за ее границы. Данная ситуация не заставила долго ждать реакции Российского правительства, большинство пострадавших миллиардеров и предприятий получили финансовую поддержку, были введены ответные санкции (6 августа 2014 года Владимир Путин подписал указ "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации"). Вместе с этим была выработана программа по импортозамещению, которая поможет Российским производителям укрепить свои позиции на отечественном рынке, а так же стать менее зависимой от импорта важнейших комплектующих.

Задачей программы импоротозамещения в сельскохозяйственном секторе было:

До 2020 г. увеличить вес российских продтоваров в общих ресурсах:

- мяса – до 91,5%;
- зерна – до 99,7%;
- молока – до 90,2 %;
- свекловичного сахара – до 93,2%;
- картофеля – до 98,7%;
- растительного масла – до 87,7%.

Основными документами являются: Госпрограмма развития с/х на 2013–2020 (пост. правительства №717от 14.07.12, разработка Минсельхоза), Запрет на ввоз сельхозпродукции до 06.08.16 (указы президента №560 от 06.08.14 и №320 от 24.06.15), План мероприятий по содействию импортозамещению в с/х на 2014–2015 (распоряжение правительства №1948-р от 02.10.14).

Задача по импортозамещению промышленности:

До 2020 г.:

- снизить долю импорта, используемого для российского производства и потребления;
- повысить конкурентоспособность отечественной продукции;
- обеспечить внутренний спрос;
- увеличить экспорт российских товаров.

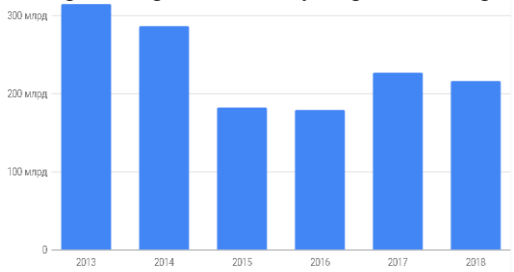
Основные документы: Госпрограмма РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (пост. правительства №328 от 15.04.14, разработка Минпромторга), Создание фонда развития промышленности (распоряжение правительства №1651-р от 28.08.14), 20 отраслевых планов импортозамещения (приказы Минпромторга от 31.03.15), «О специнвестконтрактах для отдельных отраслей промышленности» (пост. правительства №708 от 16.07.15)

Сформированная Минпромторгом программа импортозамещения включает в себя отраслевые планы по преодолению критической зависимости от импорта:

- в промышленности обычных вооружений;
- радиоэлектронике, судостроительстве, лесопромышленном комплексе;
- производстве дорожно-строительной, коммунальной и наземной аэродромной техники, гражданском авиастроении;
- станкоинструментальной, легкой, автомобильной, химической, фармацевтической, медицинской промышленности;
- нефтегазовом, лесном, энергетическом, транспортном, тяжелом и сельскохозяйственном машиностроении;
- черной и цветной металлургии;
- производстве электротехники;
- машиностроении для пищевой и перерабатывающей промышленности.

Давай те же выясним какие направления в импортозамещение являются наиболее перспективными, с какими сложностями пришлось столкнуться, рассмотрим конкурентноспособность национальной экономики вследствие реализации программы импортозамещения и дадим прогноз на будущие периоды .

Для начала стоит рассмотреть динамику затрат на импортные товары с января 2013 по декабрь 2018 (рис. 1).



Период	Сумма
2013	$315.3 млрд
2014	$287.1 млрд
2015	$182.9 млрд
2016	$179.8 млрд
2017	$227.5 млрд
2018	$216.8 млрд
Итого:	**$1409.3 млрд**

Общие затраты на импорт за 5 лет составили 1409.3 млрд долларов .Мы видим тенденцию к уменьшению затрат на импорт, в 2018 году доля импорта уменьшилась на 32% по сравнению с 2013 годом, учитывая это, мы можем сказать, что в среднем, ежегодные затраты на импорт составляют 281,88 млрд долларов, что несомненно меньше стоимости импортозамещения за 2013 и 2014 год. Однако, стоит помнить, что резкое уменьшение затрат на импорт в 2015 году скорее связано со всеобщим кризисом и сохранением денег, а не в прогрессивности программы импортозамещения.

Из (рисунка 2) мы можем увидеть, что самые большие затраты приходятся на “машины, оборудование и аппаратуру”, затраты на которые за 5 лет составляют 429 млрд. долларов, что в свою очередь составляет 30% от всего импорта . Так же огромные деньги тратятся на закупку продукцию химической промышленности, 12% от общего числа или 166,5 млрд. долларов за 5 лет. Данные цифры говорят нам о большом количестве импорта в важнейших отраслях, но все ли так плохо?

Группа товара	2013	2018	Изм.	∑ (2013-2018)	Доля
01 : Продукты животного происхождения	$14.6 млрд	$5.95 млрд	▼ 59%	$53 млрд	3.8%
02 : Продукты растительного происхождения	$13.9 млрд	$10.1 млрд	▼ 27%	$67.3 млрд	4.8%
03 : Жиры и масла	$1.24 млрд	$1.22 млрд	▼ 1%	$7.03 млрд	0.5%
04 : Пищевые продукты, напитки, табак	$13.6 млрд	$9.42 млрд	▼ 31%	$62.8 млрд	4.5%
05 : Минеральные продукты	$6.71 млрд	$4.37 млрд	▼ 35%	$30.4 млрд	2.2%
06 : Продукция химической промышленности	$33.7 млрд	$27.1 млрд	▼ 20%	$166.5 млрд	11.8%
07 : Пластмассы, каучук и резина	$16.2 млрд	$12.5 млрд	▼ 23%	$76.9 млрд	5.5%
08 : Изделия из кожи и меха	$1.53 млрд	$1.16 млрд	▼ 24%	$6.73 млрд	0.5%
09 : Древесина и изделия из нее	$1.74 млрд	$704 млн	▼ 60%	$6.01 млрд	0.4%
10 : Книги, бумага, картон	$4.88 млрд	$2.87 млрд	▼ 41%	$20.7 млрд	1.5%
11 : Текстиль	$13.2 млрд	$10.2 млрд	▼ 23%	$62.7 млрд	4.4%
12 : Обувь, головные уборы, зонты и др.	$4.84 млрд	$3.39 млрд	▼ 30%	$20.6 млрд	1.5%
13 : Изделия из камня, керамики и стекла	$4.12 млрд	$2.66 млрд	▼ 36%	$17.4 млрд	1.2%
14 : Драгоценности	$880 млн	$654 млн	▼ 26%	$4.36 млрд	0.3%
15 : Металлы и изделия из них	$21.8 млрд	$15.6 млрд	▼ 28%	$95.5 млрд	6.8%
16 : Машины, оборудование и аппаратура	$92.5 млрд	$66.9 млрд	▼ 28%	$429 млрд	30.4%
17 : Транспорт	$44.8 млрд	$23.5 млрд	▼ 47%	$161.7 млрд	11.5%
18 : Инструменты и аппараты, часы	$9.43 млрд	$6.37 млрд	▼ 32%	$41.7 млрд	3%
19 : Оружие и боеприпасы	---	---	---	---	0
20 : Разные промышленные товары	$8.59 млрд	$5.54 млрд	▼ 35%	$37.4 млрд	2.7%
21 : Произведения искусства и антиквариат	$18.4 млн	$30.3 млн	▲ 65%	$103 млн	0%
22 : Скрытый раздел	$7.12 млрд	$6.45 млрд	▼ 9%	$41.6 млрд	3%
Итого:	**$315.3 млрд**	**$216.8 млрд**		**$1409.3 млрд**	**100%**

Российская экономика на 80% состоит из отрасли машиностроения и, к сожалению, наибольшее число продукции приходится закупать у внешних партнеров, что означает острую зависимость от импорта и возможную угрозу всей экономической системе России. Однако в настоящий момент производится возобновление производства, которое было приостановлено из-за санкций, крупные заводы запускают свое производство: Завод “Уралмаш” представляет обновленные модели техники, производятся новые модели гидравлических экскаваторов, возобновлено производство оборудование для горнодобывающей техники Черновским ЦЭММ, компания “Самараволгомаш” начала активный выпуск шаровых кранов, которые могут работать в любых условиях, они будут применяться на предприятиях с высокотемпературными и активными средами при добыче и переработке углеводородов, активно работает Саратовский завод ТЗС. Огромное число предприятий получило финансовую поддержку государства.

В рамках импортозамещения в химической промышленности перед лучшими химиками поставлена задача по выработке совершенно новых веществ, которые дадут новые возможности для поддержки промышленности в России. В рамках этой программы в Татарстане открылся первый завод специализирующийся на современной упаковке. В это же время ПАО «Омский Каучук» восстанавливает производство и продажу латекса, «Нижнекамскнефтехим» выпускает полиэтилен для покрытия кабелей. Для помощи сельского хозяйства синтезируются азотистые удобрения для почвы.

В 2013 году, из-за введения санкций, большая часть в сельскохозяйственной отрасли была импортной, однако они и стали причиной качественно новых изменений. Импортозамещения требовал огромный пласт аграрной продукции-мясо, рыба, семена и растительные продукты. К 2018 году импорт продукции животного происхождения снизился на 59%, что составляет 8,65 млрд долларов, а так же продукции растительного происхождения на 27% или 3,8 млрд долларов. Алтай по программе импортозамещения поставляет мраморную говядину, и производство растет. Для выращивания садовых культур в Дагестане заложено свыше 1500 га площади. Группа «Черкизов» расширяет в Липецкой области птицеводческое хозяйство. «ТюменьАгро» благодаря постройке тепличного комбината стал крупнейшим поставщиком свежей растительной продукции в регионе. С каждым годом развитие всех направлений отрасли сельского хозяйства в РФ набирает обороты.

Происходит возрождение автомобилестроения, которое всегда считалась слабым местом российского производства. В 2017 году было собрано 1,5 миллиона автомобилей, выпуск автомобилей по сравнению с прошлым годом увеличился на 21%, а экспорт в этом же году вырос до 47% и составил более 1 миллиарда долларов.

В свете последних событий стоит упомянуть о создание закрытого интернет пространства в РФ . Данное нововведение призвано помочь защитить как безопасность граждан, так и стратегически важных предприятий в интернет пространстве. Организовав такую интернет среду, мы оберегаем свою безопасность, в случае отключения от мировых интернет серверов мы не потеряем связь по всей территории России, что является важнейшим требованием к интернет среде. Независимость от иностранных доменов и серверов дает возможность создания собственных сверхскоростных маршрутных путей (такие как 4 и 5 G) и независимости от поставляемых компонентов.

По сообщению деловой ежедневной газеты “Ведомости” от 09.04.2019г [1] : « «Газпром» построит в Подмосковье завод по сборке космических спутников». Предприятие должно разместиться в городе Щелково Московской области и к 2023 году должно выпустить первый спутник, что является отличной альтернативой импортных аналогов. Но стоит уточнить, что пока не сформирован портфель заказов, достаточный для окупаемости проекта.

Так же развиваются и другие отрасли: ВПК, медицина и тяжелые направления.

Однако, не все так хорошо, как отмечают эксперты, следствием реализации программы импортозамещения стало повышение цен и потеря качества товара .Основную проблему России составляет резкие переход и отказ от импорта, не создавая на протяжение длительного периода ничего нового, слишком быстрый переход к созданию "своего" товара и обособление от внешнего мира пока привело только к увеличению ввоза контрафакта, бессмысленному уничтожению импортных продуктов питания и росту цен. Стоит подробнее рассмотреть все неудачи, которые встретила программа импортозамещения на своем пути.

Несмотря на успех в замещение продуктов питания, все же в этой сфере существуют существенные отклонения. Так, не для кого не секрет, что импортозамещение молочной продукции было увеличено за счет добавления в него пальмового масла, как мы можем увидеть в (приложение) импорт пальмового масла на территорию РФ не уменьшился, но, как отмечает интернет газета "реальное время" «ввоз пальмового масла в ноябре 2018 года увеличился на 84,5% по отношению к ноябрю 2017!». Таким образом получается, что на молочную продукцию происходит рост цен и ухудшение качества, не думаю, что именно такую замену импорта мы бы хотели видеть на прилавках магазина.

Так же 25% машин на отечественном рынке Российского производства, но с 2015-2016 год на отечественном рынке машиностроения сняты с производства примерно 33% моделей от прежнего ассортимента. Так же многие автомобили собираются из деталей иностранного производства. На заводе "Lada" 30% деталей производятся заграницей, значит треть от основной стоимости автомобиля уходит заграницу. Более плачевная ситуация на заводе "Hyundai", где производство деталей достигает 48%.

Все гораздо сложнее с медициной, ограничения были наложены на 608 импортных препаратов, при этом четверть из них производилась на территории РФ. Эксперты говорят, что отечественные аналоги ограниченных препаратов появятся в аптеках не раньше 2022 года, причиной этого служит длительный процесс создания препарата с нуля (на это требуется 5-7 лет), а так же дороговизна этого процесса, ведь вложения начинаются от 2 миллионов долларов. Так же, по действующим правилам регистрация медицинского препарата занимает 1,5-2 года. Непоколебимый рост медицинских препаратов (который в 2018 году составил 10%) так же связан использованием импортного сырья. Однако нельзя не упомянуть, что за ноябрь 2018 года в России открылось 22 новых фармацевтических производства .Самым важным из которых является "Герофарм"по выпуску субстанций инсулина, инвестиции вложенные в него составляют 3 миллиарда рублей. Это очень важное предприятие, которое освобождает от иностранных поставок столь важного лекарства. Так же, размер инвестиций вложенных в фармацевтическое производство "Полисан" составили в общей сложности 4,5 миллиарда рублей.

Государство имеет прямой интерес к программе импортозамещения т.к от этого зависит экономическое будущее положение нашей страны и место на мировой арене. Государство не хочет зависеть от импорта из других стран и не устраняет возможность быть поставленной в шаткое положение в случае санкций или мировых кризисов. По последним новостям ежедневного газеты «Ведомости»: «Власти приняли решение увеличить импортозамещение в государственном заказе». Это является одним из множества примеров прямого решения и заинтересованности со стороны государства, которое призвано сократить объем импорта. Я считаю, что на данный момент, программа выполнена частично, но доля ее не так велика, как нам заявляют и мы с вами на конкретных примерах увидели, что зачастую идет замена импортных товаров по регрессивной шкале, ведь цена постоянно растет, а качество неумолимо падает.

Для успешной реализации проекта импортозамещения необходимо создавать льготные условия для промышленных предприятий и создавать предприятия по переработке сырых ресурсов в конечный продукт, а не продавать сырье на рынок за копейки и вводить льготы для микропредприятий в сфере услуг. Сельскому хозяйству требуется поддержка в виде снижения "зарплатных" налогов в ожидание сбора урожая. Так же государство должно не только регулировать производство товаров, но и продвигать отечественные товары на мировом рынке. К сожалению, упущено много времени, если бы данная программа была запущена в 2008 году, после пика кризиса, то уже к сегодняшнему дню доля импортных товаров на Российском рынке была бы в два раза меньше. Этого можно добиться, но только в перспективе, я надеюсь, что высшее руководство нашей страны понимает тот груз ответственности, который ложиться на их плечи за будущее нашей страны. Только так мы сможем добить хотя бы первоначальных результатов заданных Дмитрием Анатольевичем Медведевым и будем менее зависимы от импорта.

Список литературы

1. https://www.vedomosti.ru
2. https://ru-stat.com/date-Y2013-2019/RU/import/world
3. https://promdevelop.ru/importozameshhenie/
4. Глаголев С.Н., Моисеев В.В. Импортозамещение в экономике России. Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. 276 с.
5. 4)http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/
6. 5) https://moneymakerfactory.ru/biznes-idei/biznes-na-zameschenii-importa/
7. 6) https://ria.ru/20151125/1327022750.html (Блинов М. Программа импортозамещения в российской экономике в 2014–2015 годах.)

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ВЫСШЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В РЕГИОНЕ

С.Л. Иваньковский

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье производится анализ аспектов развития экономического образования в Нижегородской области РФ с учетом воздействия государства и бизнеса, роли личностей на разных этапах эволюции общества.

Ключевые слова: экономическое образование, предпринимательство, государственная политика.

Предпринимательство и купечество, государство и бизнес, экономика и экономическое образование, казалось бы близкие и разные понятия, так тесно переплелись в истории Нижегородского края. Например, вспомним, что Минин являлся купцом и в 1612 году возглавил движение русского народа против интервентов.

В развитии бизнеса и государства кроме фиксации успехов, показателей, обязательно уделяется внимание людям, которые определяли историю и развитие высшего экономического образования в регионе, стремились реализовать свои проекты и пожелания. На этом поприще сталкивались мнения. Выбирались перспективные направления, однако и отложенные альтернативы были достойными.

Генезис и динамику этих процессов определяли предприимчивые люди. Именно в контексте запросов и потребностей экономики страны родился и развивался от Промэка до ИЭПа центр экономических знаний высшего образования в Нижнем Новгороде.

Важным аспектом, рискованным с точки зрения предпринимательства и государственной экономической политики, но оправдавшимся шагом стал перенос ярмарки в Нижний Новгород в 1817–1822 гг. Последовавшая затем в ближайшие десятилетия прокладка железной дороги (с 1862 г.) из Москвы в Нижний Новгород полностью оправдали все затраты на перевод ярмарки. И если в период 1850–1860-х гг. на ярмарке ежегодно продавалось товаров на 100 миллионов рублей, то в 1881 г. это сумма достигла 246 миллионов рублей. Ярмарка на устье Оки далеко превосходила Лейпцигскую, а вторая в России по товарному и денежному обороту Ирбитская ярмарка была меньше Нижегородской в шесть раз. Последняя стала центральным местом и событием сезонных торговых мероприятий Евразии и немало способствовала экономическому рывку Нижнего Новгорода и всей губернии, особенно после крестьянской реформы 1861 г. Именно в пореформенный период Нижний Новгород стал крупным торгово-промышленным центром.

В связи с крупнейшим всероссийским торгом развивалась логистика пристаней и складов, шло укрупнение финансово-банковской системы кредитного и страхового дела (с 1868 г. Нижний Новгород был единственным городом в России, где действовали два учреждения Государственного банка – постоянное отделение и Ярмарочная временная контора). Соответственно и число промышленных предприятий в городе, ближайшей к нему округе (Сормово и др.) и губернии увеличивалось. В 1870 г. в Нижнем Новгороде работало 41 крупное предприятие. Там внедрялись и осваивались новые технологии и производственное оборудование металлургии и машиностроения. В Нижнем Новгороде оформился и слой крупных купцов и предпринимателей, происходивших большей частью из старообрядческой среды: Бугровы, Башкировы, Блиновы, Вяхиревы, Сироткины, Рукавишниковы, Колчины, Курбатовы, Черновы и другие, начав с торговых операций, успешно вкладывали капитал в мукомольный, судостроительный, пароходный и др. бизнес.

Следующий аспект развития экономики региона, связан с тем, что в Нижнем Новгороде во второй половине XIX в. Бурно развивались общественный транспорт, телефон, электрическое уличное освещение, коммунальная инфраструктура, сеть образовательных учреждений и т.п. Именно тогда Нижний Новгород обзавёлся трамвайным парком, которые нижегородцы считают первым в России, системой фуникулёров, зданием собственного театра.

Следующим аспектом развития, является, то что среди известных экономистов, родившихся в «граде на устье Оки», надо назвать *Василия Андреевича Лебедева* (1833–1909), *Владимира Яковлевича Железнова* (1869–1933), *Михаила Николаевича Соболева* (1869 – не ранее 1945). Выпускник нижегородского кулибинского училища *Иван Иванович Орлов* (1861–1928) вошёл в историю мировой экономики… случайно. Он, работая в Экспедиции изготовления государственных бумаг, в 1890 г. предложил простой по идее и сложный в конструктивном отношении способ защиты ценных бумаг. Подспорьем в этом стала изобретённая им печатная машина. На бумагу все краски наносились сразу, а линии рисунка переходили из одного цвета в другой. Такой принцип изготовления «радужных» денег и ценных бумаг путём «защитного гравирования» по сей день используется на Гознаке.

Следующий аспект развития предпринимательства, крупные купцы и промышленники, поднявшись от народных низов, полагались на свои смекалку, память, расчётливость и интуицию и всё это без крупных успехов в экономических знаниях.

Следующий аспект. В конце XIX в. по инициативе передовой городской интеллигенции и купечества, на средства последнего в 1900 г. при поддержке Нижегородской городской думы было создано Нижегородское коммерческое училище (НКУ). Организаторы его сумели добиться и больших ежегодных субсидий от Город-

ского банка и Нижегородской биржи. Любопытно то, что для Министерства народного просвещения устав училища показался либеральным, и тогда под свою административную опеку центр экономических знаний взяло Министерство торговли и промышленности. Училище просуществовало до 1919 г., когда коренным образом поменялась экономическая система в России.

Стоит отметить, что в 1896 г. во время Всероссийской промышленной выставки прозвучала нижегородская инициатива по открытию у себя в городе Университета. Ни она, ни другие призывы долго не имели успеха. Лишь в 1916 г. в Нижнем Новгороде появился Народный Университет, ставший в 1918 г. основой для Нижегородского государственного университета. В Народном университете открывался набор III-го курса для тех, кто имел полное среднее образование. Получается, это был, по существу, первый курс. Из экономических дисциплин там присутствовали пока только «экономическая география», «статистика».

Из Народного Университета выйдут собственно университет, медицинский, политехнический, педагогический, сельскохозяйственный институты и другие вузы города Горького (Нижнего Новгорода). И здесь нужно было время, чтобы «кристаллизовалось» чувство к экономике – уже советской, чтобы сложилась критическая масса умов, желавших и способных развивать экономическую науку и экономическое образование.

Следующим аспектом развития экономического образования стал, кадровый дефицит в бухгалтерах, управленцах, финансистах в 1930–1950-е гг., который удовлетворялся за счёт талантливых управленцев и выпускников Всесоюзного заочного финансово-экономического института, филиал которого существовал в Горьком, а также – Горьковского техникума советской торговли, открытого в 1919 г.

К середине 1950-х гг. в городе Горьком – всесоюзном центре промышленности – работало несколько институтов и единственный Университет. В них изучение экономики сводилось к постижению всеми студентами политэкономии. Ни в одном из учреждений высшей школы в Горьком не велось подготовки экономистов, финансистов, бухгалтеров.

В 1954 г. откроет свой учебный центр Заочный институт советской торговли, но Горьковская промышленность и региональное планирование нуждались в профильных и профессиональных экономистах.

Поэтому в 1959 году был создан промышленно – экономический факультет по личной инициативе *или можно сказать, благодаря предпринимательской жилке Степана Ивановича Прохоров*а (1901–1996). Его жизнь являет собой яркий пример формирования советской интеллигенции и номенклатуры, связанной корнями с народом.

Степан Иванович родился и провел детство в бедной крестьянской семье деревни Вертьяново Нижегородской губернии, где рано начал трудовую жизнь. Во время Гражданской войны 19-летний Степан добровольцем ушёл в Рабоче – Крестьянскую Красную Армию. Известно, что он участвовал в боях 1920 г. против врангелевских войск, воевал за Крым, затем очищал Украину от банд Махно, получил тяжёлое ранение.

Демобилизовавшись в 1924 г., С.И. Прохоров, мировоззренческие горизонты которого существенно раздвинулись, не стал возвращаться в родную деревню и включился в строительство новой жизни. На Первомайском чугунолитейном заводе он поработал заведующим библиотекой Рабочего клуба, затем электромонтёром и сумел показать себя кадровиком в отделе труда. Там же в 1925 г. С.И. Прохоров вступил в Коммунистическую партию. В 1927–1928 гг. он уже заведовал финансами Лукояновского уездного исполкома. В августе 1928 года Нижегородский крайком партии направил С.И. Прохорова в Павлово-на-Оке на преподавательскую работу: был преподавателем истории, директором средней школы (С.И. Прохоров считается первым директором средней школы № 1 города Павлова), а затем – Павловского вечернего комвуза.

С 1932 по 1936 гг. С.И. Прохоров получал образование в Горьковском институте марксизма-ленинизма, где шла подготовка кадров красной профессуры. Профильными предметами там для Прохорова стали политэкономия и экономические науки. На его рост не повлияла драма 1936 г. Из-за арестов ряда преподавателей были репрессированы и студенты, в числе которых оказался С.И. Прохоров. Он был исключен из Коммунистической партии, но в 1939 г. добился реабилитации и восстановления в партии.

В 1936–1937 гг. С.И. Прохоров работал старшим экономистом Горьковского крайплана. С сентября 1937 г. он перешёл на должность старшего преподавателя экономики промышленности и политической экономии в индустриальном институте (будущем Политехническом институте). Можно сказать, что Прохоров состоялся и как политико-партийный деятель областного масштаба, и как интеллигент и работник высшей школы.

С началом Великой Отечественной войны в августе 1941 г. С.И. Прохоров добровольцем ушел на фронт. Видимо, с учётом его возраста, партийного и преподавательского опыта С.И. Прохоров был назначен старшим инструктором по политической пропаганде и агитации политотдела 30-й стрелковой дивизии.

После демобилизации в 1945 г. С.И. Прохоров продолжил преподавательскую деятельность в Индустриальном институте. В 1946 г. его пригласили на должность доцента кафедры политической экономии в Горьковской межобластной партийной школе. В 1947 г. он защитил в Московском государственном экономическом институте кандидатскую диссертацию на тему «Специализация и кооперирование машиностроительной промышленности города Горького». С сентября 1949 г. С.И. Прохоров стал заведующим кафедрой экономики Горьковского института инженеров водного транспорта. В 1956 г. действовавшая под его руководством группа ведущих экономистов, плановиков и инженеров разработала программу по совершенствованию и кооперированию промышленности Горьковской области. В 1957 г. вышла книга С.И. Прохорова «Очерки машинострои-

тельной промышленности Горьковского района», определившая взгляды областного руководства на развитие этой отрасли. На протяжении долгого времени Прохоров вёл практический экономический семинар для директоров, главных инженеров промышленных предприятий.

Прошел всю Великую Отечественную войну. Награждён орденом Ленина. После войны продолжил преподавательскую деятельность. В декабре 1957 г. он перешёл на работу в Горьковский государственный университет и возглавил кафедру политэкономии Горьковского госуниверситета.

Для Университета это было настолько важным событием, что ректор Владимир Иванович Широков отметил сей факт.

Профессор С.И. Прохоров с началом проведения экономической реформы, в ходе работ по подготовке планов развития Горьковского административного района осознал дефицит опытных специалистов в области регионального планирования,

Эта идея впервые, прозвучала в январе 1958 г. К концу 1950-х гг. Горьковский университет выходил на лидирующие позиции среди прочих областных вузов.

Поэтому-то Министерство высшего образования и среднего специального образования СССР в крупном промышленном ядре городе Горьком к концу 1950-х гг. выделяет Университет среди вузов и делает на него ставку в подготовке специалистов для народного хозяйства и науки.

Масштабная фигура Прохорова не должна заслонить и руководителя Университета – ректора Владимира Ивановича Широкова. Он поддержал яркую, но всё-таки противоречивую идею С.И. Прохорова, и воплотил её в классических университетских формах. Так и сложилось, что начало начал полноценного высшего экономического образования в Горьком – промышленно-экономический факультет («промэк») – был рождён самим Университетом. Промышленно-экономический факультет, возникнув самостоятельно, далее развивался и стал своеобразным даром Университета городу, региону и стране.

Открытие промышленно-экономического факультета в Горьковском государственном университете надо рассматривать в контексте развития предпринимательских идей вуза. Когда в ходе Великой Отечественной войны возникнет вопрос о быстром развёртывании в Горьком подготовки специалистов в области радиолокации и разработке ядерного оружия. Он был решен в Университете силами ГИФТИ во главе с академиком Александром Александровичем Андроновым, кстати выходцем из купеческой семьи. Именно он добился в 1945 г. открытия радиофизического факультета, сосредоточившийся на обучении радиотехники. По приглашению Андронова, до начала 1960-х гг. одной из кафедр руководил будущий нобелевский лауреат, Виталий Лазаревич Гинзбург.

Особого внимания заслуживает следующий аспект. В январе 1956 г. на областной партийной конференции Владимира Ивановича Широкова избрали в состав членов Пленума Обкома КПСС и делегатом на XX съезд с правом решающего голоса. В перерыве между заседаниями руководителю ГГУ удалось добиться встречи с Председателем Совета Министров СССР Н.А. Булганиным. Впервые в истории университета ректор встречался с Председателем Правительства нашей страны без чьего-либо посредничества. На встречу Владимир Иванович пришел подготовленным – с письмом от руководства области с просьбой помочь ГГУ в решении проблемы строительства университетского городка, фотографиями зданий университета, и их техническими характеристиками (причем фотография здания Владимирского реального училища была подарена Николаю Александровичу Булганину, который был его выпускником). Результатом встречи стало Распоряжение Совета Министров СССР о строительстве в 1956-58 гг. для Горьковского государственного университета 3 учебных корпусов, общежития для студентов на 800 мест и жилого дома на 48 квартир для работников университета в сроки согласно приложению. В 1958-1965 гг. университетский городок был построен.

Невозможно представить современное высшее экономическое образование в регионе без следующих ученых, предпринимателей и руководителей в различные периоды времени.

Сергей Александрович Нельзин (1905 -?), который заложил фундамент промэка. Факультет обрёл свой Дом, начал освоение филиала ВЗФЭИ. При активном участии декана С.А. Нельзина сдвинулся с места процесс создания кафедр и образования учебных кабинетов, были опробованы основные методы решения кадровой проблемы, на Факультете были открыты заочное и дневное отделения.

Сергей Иванович Шестериков (1921 – 2002). При С.И. Шестерикове внимание преподавателей было обращено на бытие студентов ПЭФ. Отмечалось, что поступив в ГГУ, они чувствуют себя «патриотами»

Татьяна Петровна Подорова (1927 – 2015). Этот замечательный человек с богатой биографией и разносторонним образованием является поводом для гордости нынешнего студенческого и преподавательского коллектива ННГУ за то, что она работала в Горьковском университете.

Виктор Иванович Батрасов (1925 – 2011). Во время руководства промэком В.И. Батрасовым была решена задача подготовки экономистов, умеющих математически обрабатывать большие массивы информации. В 1965 г. на промэке была открыта электронно-вычислительная лаборатория, под которую запрашивались у ректората ГГУ дополнительные штаты. Был решён вопрос об учреждении новой кафедры, нацеленной на математическую обработку данных – «учёта и организации экономической информации».

На рубеже 1980-х–1990-х гг. структуры экономическо-финансового и коммерческого образования жили в условиях системных изменений в России. С огромной быстротой падали прежние ценности и провозглашались

новые, уходили в небытие заводы, колхозы и целые отрасли, сокращался государственный сектор, развивалось предпринимательство разных масштабов, увеличивалось число банков и финансовых организаций.

В связи с этими процессами в сфере экономического образования в ННГУ и других учебных заведениях области стремительно девальвировались ранее востребованные специальности, появлялся запрос на иные, зачастую знакомые ранее по критике буржуазного Запада. Всё это сказывалось и на развитии экономического высшего образования Нижнего Новгорода: предлагались перспективные проекты, которые в одночасье могли потерять привлекательность, а могли стать ключевыми и долгосрочными в стратегическом отношении высшего, возникали и перепрофилировались кафедры, велась научная работа, совершались экономические открытия. И всё это делалось преподавателями и исследователями учебных заведений. И с гордостью говоря об их успехах, надо помнить, что они достигнуты в условиях большой общественной и личной психологической фрустрации от «жизни в эпоху перемен». Данное обстоятельство ещё больше придаёт вес и значение сделанному подвижниками и служителями экономического знания и высшего образования вообще.

В 1987 г. деканом Экономического факультета был избран доцент кафедры организации и планирования народного хозяйства *Дмитрий Андреевич Дороничев (1945 – 2015)*, к стати выходец из купеческой семьи. Ему принадлежит заслуга сохранения в первой половине 1990-х гг. научно-педагогических кадров Факультета. В последующие годы вместе с руководством ННГУ и деканом Трифоновым Юрием Васильевичем, заменившем Дороничева Д.А. коллегами и другими был определен дальнейший курс его развития.

Социально-экономические и политические потрясения в России не могли не затронуть высшее образование на всей территории России. Правительство РФ и Президент России Б.Н. Ельцин приняли ряд важных документов, отводивших особую роль высшему образованию в начавшихся реформах. Постановлениями правительства от 17 августа 1990 г. и 23 февраля 1991 г. вузам была дана широкая самостоятельность в принятии решений и выстраивании собственной образовательной линии. Управление вузом в России теперь основывалось на принципах участия в нём профессорско-преподавательского состава, сотрудников, студентов, аспирантов и докторантов. В российскую высшую школу возвращались принципы автономии и самоуправления, которыми обладали российские высшие учебные заведения еще в середине XIX в.

Эти благие начинания были минимизированы начавшейся с 1992 г. политикой «шоковой терапии». Направленное в первую очередь на экономику, твёрдое и бескомпромиссное намерение «верхов» заставить всех жить по «средствам», которые надо заработать, оно ввергло высшую школу в глубочайший кризис. Вместе с началом отмирания советской экономики государство стало пересматривать и подготовку кадров для народного хозяйства, делая акцент на индивидуальные запросы. Государство резко сократило выделение ассигнований на нужды высшей школы. После этого перевод учреждений, включая школы и вузы, на самоокупаемость и хозрасчёт, обусловил рост их долгов за коммунальные услуги и полосу приостановки по всей стране их деятельности ввиду отключения от электричества, водоснабжения. Из-за подобной бюджетной политики прекращалось развитие материально-технической базы, свёртывалась научно-исследовательская работа. В Нижнем Новгороде подобных катастроф удавалось пока избежать, но надо было действовать.

В начале 1994 г. ректор Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского А.Ф. Хохлов собрал всех экономистов, преподававших и ведших исследовательскую деятельность в ННГУ, в большой лекторской аудитории второго корпуса и спросил: «Как жить дальше ННГУ?». Вопрос был не риторическим. Речь шла об экономическом выживании и процветании Университета на основе знания и опыта вузовских учёных. В результате «мозгового штурма» упор был сделан на развитие внебюджетного образования. Предполагаемые заработанные средства затем должны распределяться в университете с первоочередными целями сохранения научного, кадрового и производственного потенциалов. Эта стратегия, обоснованная опытом экономистов ННГУ, стала его базовой концепцией на целое десятилетие.

Для её реализации надо было научиться побеждать в конкуренции за право предоставления образования. Только привлекательные в плане успешного и гарантированного трудоустройства, карьеро-ориентированные и перспективные специальности могли привлечь студентов, желавших платить за своё обучение в 1990-е гг. В первую очередь, это касалось востребованных экономических, финансовых специальностей. Под это дело надо было менять структуру, подходы и содержания обучения, делая его современным и отвечающим требованиям новых государственных образовательных стандартов, скорректированных направлений научных экономических исследований.

Уже в 1993 г. в стране обозначилось противоречие между новыми потребностями экономики и структурой профессиональной подготовки специалистов. Расширяля частный сектор, появлялись новые сферы трудовой деятельности, и это было вызовом для экономического образования любого уровня. Газеты пестрели объявлениями, типа: «Требуются специалисты по маркетингу и рекламе, менеджеры, аудиторы». Дипломы о высшем образовании по этим специальностям если встречались, крайне редко, а короткие бизнес-курсы не могли заменить фундаментальной подготовки финансистов и экономистов.

Вследствие данных процессов в Университете происходили значительные сдвиги в области экономического образования. Накапливавшийся опыт преподавательской работы вкупе с анализом ситуации на региональном рынке труда со временем позволили расширить перечень и развернуть стройную систему многоуровневого об-

разования на экономическом факультете ННГУ. Прежние названия и направления деятельности кафедр теряли свои значение и значимость, зато актуализировались новые, свежие темы и проблемы экономического знания.

В Университете дальнейшее развитие экономического образования выразилось в появлении его новых организационных структур. Они были связаны с такими требованиями, для которых классического экономического образования, пусть даже по модерновым стандартам, было мало. Решением Ученого Совета ННГУ от 26 октября 1994 г. был организован Факультет управления и предпринимательства (ФУП)[1]. Он должен был готовить (переподготавливать, давать новую профессию) кадры по специальностям: «менеджмент», «правоведение», «социальная работа» на базе общего среднего образования и получение второго высшего профессионального образования с полным возмещением затрат. В 1997 г. за создание первого в России внебюджетного факультета управления и предпринимательства его коллективу была присуждена Премия Нижнего Новгорода.

В январе 2014 г. было принято решение объединить все существующие в университете подразделения экономического образования и создать единый Институт экономики и предпринимательства (ИЭП). Возглавить новую структуру высшего экономического образования в ННГУ было поручено в то время первому проректору, доктору социологических наук, кандидату физико-математических наук, профессору Александру Олеговичу Грудзинскому.

ИЭП определил своеобразие социальной роли экономического предпринимательского образования в современную эпоху информационного общества, когда в стране самые разные аспекты науки и законов хозяйствования стали общественно значимыми, востребованными и популярными.

Сейчас, оглядываясь назад, видишь, сколько было сделано совершенно нового, экспериментально-предпринимательского, и понимаешь, что часть из этого стала фундаментом современного развития экономического образования в Университете, а часть оказалась временно выгодной, но в целом показала себя стратегически верной.

Список литературы

1. http://www.unn.ru/site/about/znakomstvo-s-universitetom/muzej – Сайт музея истории ННГУ.

THE ROLE OF THE STATE AND BUSINESS IN DEVELOPMENT OF TOP ECONOMICAL FORMATION IN THE REGION

S.L. Ivankovskiy
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

In the article analysis of aspects of development of economical formation in Nizhniy Novgorod area of Russian Federation in view of impact of the state and business, the role of persons on different phases of the society evolution is produced.

Keywords: economical formation, business, public policy.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМОВ МУНИЦИПАЛЬНО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В РАЗВИТИИ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА

Р.И. Исупов

Уральский федеральный университет, Екатеринбург

Рассмотрены результаты исследования текущего состояния и перспектив развития транспортного комплекса на примере города Екатеринбурга и Екатеринбургской городской агломерации, а также результаты эмпирического исследования в части применения механизмов муниципально-частного партнерства в управлении транспортным комплексом.

Отмечается, что в транспортном комплексе продолжает сохранятся и нарастать ряд проблем, решение которых возможно только на основе применения механизма муниципально-частного партнерства. Вместе с тем существующие программные документы, определяющие развитие транспортного комплекса, не содержат упоминаний о применении механизма муниципально-частного партнерства.

Данные эмпирического исследования подтверждают факт того, что существующие практики муниципально-частного партнерства пока нельзя считать достаточными для большинства компонентов транспортного комплекса. В качестве главных причин этой ситуации было определено недостаточное программное обеспечение, при этом финансовое обеспечение реализации программ в корректировках не нуждается.

Для активизации практик муниципально-частного партнерства в развитии транспортного комплекса необходимы корректировки программ развития транспортной сферы в части дополнения этих программ перечнем конкретных форм и механизмов реализации муниципально-частного партнерства в развитии транспортного комплекса.

[1] Инициатива создания «Высшего колледжа управления и предпринимательства», как первоначально назывался факультет, принадлежала тогда первому проректору ННГУ (ныне – Президенту ННГУ, Председателю Общественной Палаты Нижегородской области) Роману Григорьевичу Стронгину и А.О. Грудзинскому. Именно новый факультет стал пионером проекто-ориентированного образования.

Ключевые слова: транспорт, транспортная инфраструктура, транспортный комплекс, управление транспортным комплексом, муниципально-частное партнерство, практики партнерства, программы развития, эффективность проектов.

Одним из важнейших компонентов экономики страны является транспорт. Транспортное обеспечение и транспортная инфраструктура играют существенную и даже определяющую роль при размещении предприятий, степень их развития является условием рационального расположения производства[6].

Транспорт является одной из крупнейших базовых отраслей экономики. В силу этого эффективное развитие транспортного комплекса любого региона является одним из доминирующих факторов роста экономической активности и повышения инвестиционной привлекательности региона, следствием чего будет являться улучшение качества жизни населения, проживающего в нем [3].

Для выявления проблем транспортного комплекса регионального уровня был выполнен анализ существующего положения дел в транспортной сфере Свердловской области. Транспортная система Свердловской области является одной из наиболее крупных в России, что позволяет утверждать о том, что проблемы транспортной сферы, характерные для данного региона, являются характерными и для транспортной системы в целом.

Следовательно, результаты настоящего исследования вполне могут быть использованы для характеристики проблем транспортной сферы любого региона и даже страны, а меры решения проблем вполне поддаются масштабированию. Значимость, размеры и структура транспортного комплекса Свердловской области, включающего все виды транспорта, за исключением морского, определяются особенностями геополитического положения региона как связующего звена между Европой и Азией [2].

Город Екатеринбург, являясь центром области и Екатеринбургской городской агломерации, одновременно является и крупнейшим транспортным центром страны. В связи с этим развитие транспортного комплекса Екатеринбурга не утрачивает своей актуальности. Развитие и функционирование транспортного комплекса города Екатеринбурга представлено системой взаимосвязанных показателей, отраженных в табл.1.

Таблица 1

Основные показатели, характеризующие развитие транспортного комплекса Екатеринбурга [4]

Показатель	2017 год	2018 год
Перевозка пассажиров общественным транспортом, млн. чел	319,4	322
Перевозка пассажиров муниципальным транспортом, млн. чел	194,1	200
Перевозка пассажиров муниципальным автобусом, млн. чел	33,7	35,3
Перевозка пассажиров трамваем, млн. чел	81,9	85,7
Перевозка пассажиров троллейбусом, млн. чел	29,6	29,0
Перевозка пассажиров метро, млн. чел	48,9	50,0
Перевозка пассажиров частным транспортом млн. чел.	125,3	122
Строительство и реконструкция дорог, тыс. $м^2$	192,6	125
Уровень автомобилизации населения, единиц /тыс. человек	414,7	428,6
Скорость сообщения по магистральной улично-дорожной сети, км/час	25	25
Увеличение платного парковочного пространства, машино-мест	2497	2497

Данные таблицы свидетельствуют о том, что практически по всем составляющим имеет место положительная динамика. Наиболее показательной характеристикой является значение числа пассажиров, перевезенных общественным транспортом, в том числе, муниципальным.

Необходимо отметить, что продолжает сохраняться разрыв между числом пассажиров, перевезенных общественным транспортом, и числом пассажиров, перевозимых муниципальным транспортом. В 2018 году такая разница составила 122 миллиона пассажиров, в 2017 году эта разница составляла 125,3 миллиона пассажиров.

Доля пассажиров, перевезенных муниципальным транспортом, в общей структуре пассажирооборота снизилась на 12%, при соответствующем увеличении доли пассажиров, перевезенных частных транспортом. Не в последнюю очередь это вызвано тем, что частные перевозчики, более мобильно обновляют парк подвижного состава и зачастую работают на маршрутах, не освоенных муниципальным транспортом[4].

Однозначно положительным аспектом развития транспортного комплекса Екатеринбурга является развитие дорожной сети общественного транспорта. За девять лет протяженность этой сети увеличилась на 105,4 километра и составляла на конец 2018 года 852,6 км [4].

Несмотря на развитие дорожной сети города, средняя скорость движения продолжает оставаться невысокой. Средняя скорость сообщения по магистральной улично-дорожной сети Екатеринбурга составляет 24,5 км/час, что связано с растущим уровнем автомобилизации населения. Средний темп роста протяженности дорожной сети составлял 104,5%, тогда как средний темп автомобилизации населения был равен 111,1%.

Вместе с тем в транспортной системе Екатеринбургской городской агломерации продолжает оставаться нерешенным ряд проблем, наиболее значимыми из которых являются следующие:

– неудовлетворительное состояние трамвайных путей, контактной сети электроснабжения и тяговых подстанций трамвайных и троллейбусных систем;

– низкие фактические скорости сообщения на всех видах транспорта вследствие исчерпанного резерва пропускной способности маршрутов;

– низкий уровень субсидирования городского электрического транспорта;

– высокая себестоимость перевозок грузов автомобильным транспортом;

– недостаточное число складских помещений классов «А» и «В;

– недостаточно развития система контрактной логистики;

– недостаточный уровень освоения транспортных и информационных технологий в системе логистики [5].

Устаревший подвижной состав и полностью исчерпанный ресурс развития маршрутов городского транспорта определяет низкую скорость движения электрического транспорта на маршрутах. Фактические скорости маршрутного сообщения составляют в г. Екатеринбург – 9,6 км/ч для троллейбуса, 13,7 км/ч для трамвая, для автобусов – 15,6 км/ч. Для 62% жителей города Екатеринбурга временные затраты на передвижение от места проживания до места работы значительно превышают нормативные [5].

Главной проблемой развития наземного городского электротранспорта является то, что финансирование этого развития предусмотрено Транспортной стратегией РФ исключительно за счет бюджетов субъектов Российской Федерации и внебюджетных источников [1].

Мероприятия по развитию метрополитена г. Екатеринбург также предусмотрены в Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года. При этом капитальные вложения в его развитие за счет средств федерального бюджета практически не предусмотрены [1].

Несмотря на значительную протяженность автомобильных дорог общего пользования, возможности более полной реализации транзитного потенциала сдерживаются недостаточным уровнем развития автодорожной сети. Около 50% общего объема перевозок по автомобильным дорогам осуществляется в условиях превышения нормативного уровня загрузки дорожной сети [2].

Техническое состояние сети автомобильных дорог регионального и местного значения не соответствует тенденциям спроса на грузовые и пассажирские перевозки. В структуре действующей сети автомобильных дорог регионального значения преобладают дороги III и IV технических категорий, данные представлены на рис. 1.

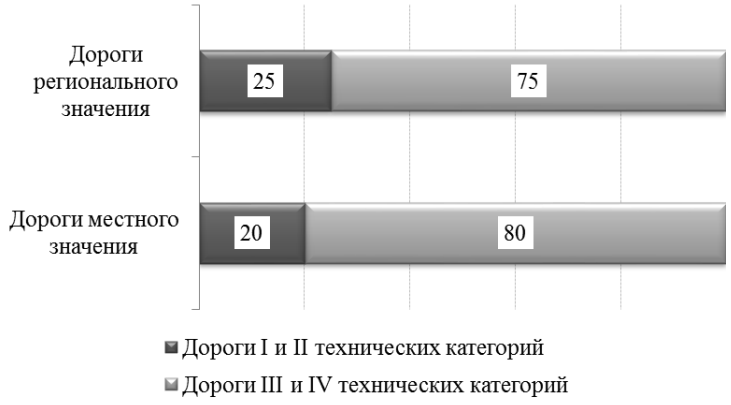


Рис. 1. Структура действующей сети автомобильных дорог, % [2]

Помимо того, что большая часть автомобильных дорог относится к низким категориям, вследствие недостаточного финансирования имеет место тенденция ухудшения эксплуатационного состояния автомобильных дорог регионального значения. Соотношение удельного веса дорог в зависимости от их эксплуатационного состояния представлено на рис. 2.

Для развития транспортного комплекса города Екатеринбурга была принята транспортная стратегия, определяющая основные направления этого развития. Помимо названной стратегии, принята и реализуется Государственная программа Свердловский области «Развитие транспортного комплекса Свердловской области до 2024 года»[2].

Однако ни в транспортной стратегии, ни в подпрограмме Государственной программы Свердловской области не отмечено применение механизма муниципально-частного партнерства. Данное обстоятельство расценивается автором как упущение разработчиков программных документов.

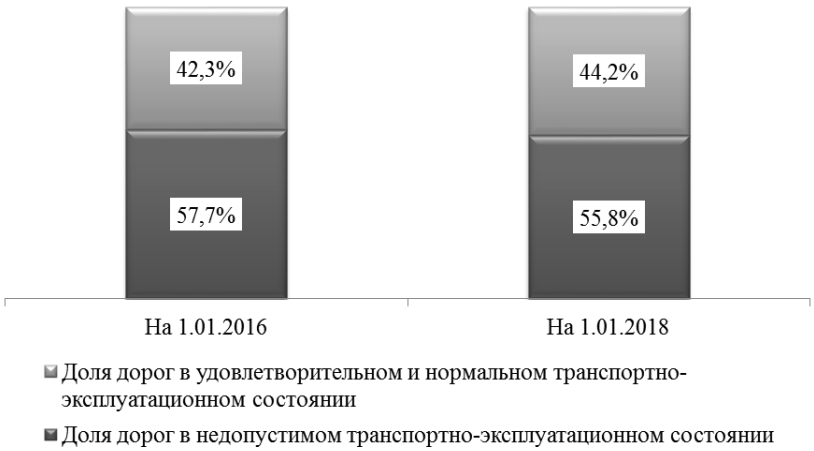


Рис. 2. Соотношение удельного веса дорог в зависимости от их транспортно-эксплуатационного состояния.% [2]

Соответственно, напрашивается вывод о том, что программные документы и Стратегический план могут и должны быть скорректированы и детализированы в части использования механизмов муниципально-частного партнерства для решения конкретных задач развития транспортного комплекса.

Для уточнения необходимости и возможности внесения данных корректировок в Транспортную стратегию Свердловской области было проведено эмпирическое исследование в форме опроса среди руководства транспортного комплекса и предприятий транспортной сферы. Результаты опроса показали, что большая часть респондентов отмечает неполное соответствие Транспортной стратегии Свердловской области задачам развития транспортного комплекса, считая при этом полезным применение механизмов муниципально-партнерства для решения проблем траспортной сферы. Существующее финансовое обеспечение программ развития транспортного комплекса полагают недостаточным практически все опрошенные.

Применение механизмов партнерства возможно в рамках всех программ и проектов для решения всех без исключения задач развития транспортного комплекса Екатеринбурга и Екатеринбургской городской агломерации. В случае реализации проектов партнерства финансовое обеспечение реализации программ в корректировках не нуждается.

Таким образом, автор настоящей статьи считает необходимым и возможным внесение в новую редакцию Стратегического плана изменений, касающихся конкретных форм и механизмов реализации муниципально-частного партнерства в развитии транспортной сферы. Аналогичные корректировки возможны в любых региональных и федеральных целевых программах, касающихся развития транспортного комплекса.

Список литературы

1. Об утверждении Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года (с изменениями на 12 мая 2018 года) [Электронный ресурс] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 года № 1734-р // Официальный сайт Министерства транспорта Российской Федерации – Режим доступа: https://www.mintrans.ru/ministry/targets/187/191/documents (дата обращения: 10.08.2018).

2. Об утверждении Государственной программы Свердловский области «Развитие транспортного комплекса Свердловской области до 2024 года» (с изменениями на: 29.03.2018) / Постановление Правительства Свердловской области от 25 января 2018 года № 28-ПП [Электронный ресурс] // Сайт компании «Техэксперт» – Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/543542657 (дата обращения: 24.12.2018).

3. Маренков Г.В. Транспортная инфраструктура Свердловской области – связующее звено между Европой и Азией [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства транспорта и связи Свердловской области – Режим доступа: https://mtrans.midural.ru/news/list (дата обращения: 22.12.2018).

4. Стратегический план развития Екатеринбурга [Электронный ресурс] / Утвержден Решением Екатеринбургской городской Думы от 10.06.2003 № 40/6 «О стратегическом плане развития Екатеринбурга» в редакции Решения Екатеринбургской городской Думы от 25 мая 2018 года № 12/81 // Официальный портал Екатеринбурга – Режим доступа: https://xn--80acgfbsl1azdqr.xn--p1ai (дата обращения: 2912. 2018).

5. Транспортная стратегия Свердловской области [Электронный ресурс] // Официальный сайт Правительства Свердловской области – Режим доступа: http://www.midural.ru/ (дата обращения: 10.08.2018).

6. Хегай Ю.А. Проблемы и перспективы развития транспортной системы в России / Ю.А. Хегай // Теория и практика общественного развития (2014, № 4) – Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-i-perspektivy-razvitiya-transportnoy-sistemy-v-rossii (дата обращения: 12.12.2018).

APPLICATION OF MECHANISMS OF MUNICIPAL-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE DEVELOPMENT OF THE TRANSPORT COMPLEX OF EKATERINBURG

R. Isupov
Ural Federal University, Ekaterinburg

The article discusses the results of a study of the current state and development prospects of the transport complex on the example of the city of Yekaterinburg and the Yekaterinburg city agglomeration, as well as the results of an empirical study regarding the use of mechanisms of the municipal-private partnership in the management of the transport complex.

It is noted that a number of problems continue to grow in the transport complex, the solution of which is possible only through the use of the municipal-private partnership mechanism. At the same time, the existing program documents defining the development of the transport complex do not contain references to the use of the municipal-private partnership mechanism.

These empirical studies confirm the fact that the existing practices of municipal-private partnerships cannot yet be considered sufficient for most components of the transport complex. Insufficient software has been identified as the main reasons for this situation, and the financial support for the implementation of programs does not require adjustments.

In order to intensify the practice of municipal-private partnership in the development of the transport complex, it is necessary to adjust the development programs of the transport sector in terms of supplementing these programs with a list of specific forms and mechanisms for implementing the municipal-private partnership in the development of the transport complex.

Keywords: transport, transport infrastructure, transport complex, transport complex management, municipal-private partnership, partnership practices, development programs, project efficiency.

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ И АУДИТ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ И КОММЕРЧЕСКИХ СТРУКТУРАХ

С.А. Кемаева, Т.С. Маслова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье на основе анализа нормативно-правовой базы рассмотрены основные элементы и методические приемы контроля, включая функции внутреннего аудита. Эффективное функционирование системы внутреннего контроля является актуальным для любой организации. В результате проведенного исследования авторы обозначили свою точку зрения на задачи и функции внутреннего контроля и аудита во взаимосвязи с основными направлениями внешнего финансового контроля. Результаты исследования, в первую очередь, могут использоваться в практической работе финансовой службы государственных (муниципальных) учреждений, коммерческих и некоммерческих организаций.

Ключевые слова: внутренний контроль, внутренний аудит, финансовый контроль, ревизия, государственный сектор, коммерческие организации.

Повышение качества финансового менеджмента, как в организациях государственного сектора, так и в коммерческих структурах, с помощью эффективной системы внутреннего контроля (далее СВК), достаточно актуально на современном этапе развития государства и бизнеса. Необходимость внутреннего контроля связана с динамикой бизнес-процессов, с выработкой управленческих решений по оптимизации развития предприятий, существенным увеличением различных форм бюджетного финансирования и укреплением свободы в использовании и управлении ими.

Внутренний контроль организуется руководителем экономического субъекта, как правило, в интересах высшего управленческого звена, с учетом специфики деятельности. Объектами внутреннего контроля выступают вопросы экономической безопасности, соблюдения требований законодательства, а также локальных нормативных актов организации при совершении и оформлении хозяйственных фактов, функционирования всех структурных подразделений. Область применения СВК для организаций, отчетность которых подлежит обязательному аудиту, распространяется на оценку всей системы бухгалтерского учета и отчетности [1].

На необходимость осуществления именно внутреннего контроля в государственных и коммерческих экономических субъектах на современном этапе указывают нормативно-правовые акты, систематизированные нами в табл. 1.

Таблица 1

Регламентация организации внутреннего контроля в нормативно-правовых актах

Краткое содержание	
Государственные учреждения	*Коммерческие организации*
Экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль фактов хозяйственной жизни [1, ст. 19, п.1].	
Хозяйствующие субъекты (учреждения) при формировании учетной политики должны утверждать организацию и порядок осуществления внутреннего финансового контроля [2, п.6].	Внутренний контроль осуществляется в целях обеспечения: • эффективности и результативности деятельности при совершении банковских операций и других сделок, эффективности управления активами и пассивами, банковскими рисками; • достоверности, полноты, объективности и своевременности составления и представления финансовой, бухгалтерской, статистической и иной отчетности для внешних и внутренних пользо-

	вателей, а также информационной безопасности [5, п.1.2].
Государственные (муниципальные) учреждения в пояснительной записке к годовой отчетности «Сведения о результатах мероприятий внутреннего контроля» и собирают информацию о результатах мероприятий: • исполнения требований бюджетного законодательства; • финансовой дисциплины и эффективности использования материальных и трудовых ресурсов; • по ведению бухгалтерского учета и составлению отчетности [3, п.157; 4 п.56].	Внутренний контроль обеспечивает: • эффективность и результативность своей деятельности, в том числе достижение финансовых и операционных показателей, сохранность активов; • достоверность и своевременность бухгалтерской (финансовой) и иной отчетности; • соблюдение применимого законодательства, в том числе при совершении фактов хозяйственной жизни и ведении бухгалтерского учета [6, п.1, п.п. 3]

Министерство финансов РФ в документе № ПЗ-11/25013 «Организация и осуществление экономическими субъектами внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» [6] уточнило структуру СВК с выделением элементов соответствующих требованиям Международных стандартов аудита (табл. 2).

ФНС России утвердила требования к организации СВК с аналогичным перечнем его составляющих. В указанном нормативном документе предложена пятибалльная оценка всех элементов СВК по соответствующим критериям и рекомендованы формы отчетности по внутреннему контролю для юридических лиц, в отношении которых проводится налоговый мониторинг.

Таблица 2

Элементы системы внутреннего контроля

Информация Минфина РФ № ПЗ-11/25013 [6]	МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения ……» [7]	Приказ ФНС № ММВ-7-15/509@ [8]
Контрольная среда		
Совокупность принципов и стандартов деятельности, определяющая общее понимание требований к СВК, которая отражает культуру управления экономическим субъектом и создает надлежащее настроение персонала к системе внутреннего контроля.	Созданная руководством, под надзором лиц, отвечающих за корпоративное управление, и поддерживаемая экономическим субъектом культура честности и этического поведения.	Контрольная среда организации должна быть сформирована на основе принципов и стандартов, направленных на установление и поддержание руководством и сотрудниками организации системы внутреннего контроля, включая профессиональные, этические и поведенческие стандарты.
Оценка рисков		
Процесс выявления, предупреждения и анализа рисков руководством организации с целью управления ими.	Процесс выявления бизнес-рисков, значимых для целей финансовой отчетности, включая оценку значительности рисков, вероятности их возникновения и принятие решений о мерах по снижению таких рисков.	Оценка организацией рисков должна быть составной частью системы управления рисками организации и обеспечивать определение вероятности возникновения, а также оценку последствий выявленных рисков.
Процедуры внутреннего контроля		
Действия, направленные на минимизацию рисков: подтверждение, разграничение полномочий, документальное оформление, санкционирование, надзор, сверка данных и др.	Контрольные действия – это политики и процедуры, которые помогают обеспечивать выполнение распоряжений руководства.	Контрольные процедуры направлены на предупреждение или минимизацию рисков, влияющих на достижение целей организации.
Информационная система		
Информационная система организации должна обеспечивать ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской отчетности в соответствии с требованиями. Коммуникация – распространение информации, необходимой для управления и контроля.	Информационная система включает соответствующие бизнес-процессы, относящиеся к подготовке финансовой отчетности, в том числе: виды операций в рамках деятельности организации, учетные процедуры, данные финансового учета и отчетности	Информационная система должна быть организована таким образом, чтобы доводить до руководителей информацию об ошибках, противоречиях и недостатках, возникающих в процессе финансово-хозяйственной деятельности организации и при составлении отчетности
Оценка (мониторинг) эффективности системы внутреннего контроля		
Мониторинг средств контроля осуществляется в отношении всех элементов системы для определения их качества и результативности	Мониторинг средств контроля – это процесс оценки эффективности СВК в течение какого-либо периода. Он включает своевременную оценку эффективности средств контроля и осуществление необходимых корректирующих действий	Оценка системы внутреннего контроля организации проводится с целью определения уровня ее организации и разработки мероприятий по развитию и совершенствованию СВК

В рамках СВК и корпоративного управления многие организации и учреждения создают службы внутреннего аудита, действующие в интересах руководства и собственников (участников, учредителей, акционеров). Особенно это относится к крупным коммерческим предприятиям и корпорациям. Наличие такого подразделения необходимо также для осуществления внутреннего финансового контроля в государственных (муниципальных) учреждениях и предприятиях.

Цели и объемы работы службы внутреннего аудита, их функции, права и обязанности (полномочия) зависят от размеров и структуры организации, а также требований, предъявляемых руководством или лицами, отвечающими за единое управление. В чем же состоит отличие службы внутреннего аудита от другого подразделения, занимающегося мониторингом? Считаем, что это применение систематического и упорядоченного подхода к проверке и документальному оформлению контрольных процедур и мероприятий, использование риск-ориентированного подхода к планированию и осуществлению контрольной деятельности.

Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита [9] содержат основные принципы правильного построения практики внутреннего аудита. Стандарты могут способствовать совершенствованию информационных систем, бизнес-процессов и средств контроля и могут быть использованы при выделении соответствующей службы внутри организаций и учреждений.

В Международном стандарте аудита (МСА) 610 «Использование работы внутренних аудиторов» сказано, что подразделение внутреннего аудита субъекта хозяйствования осуществляет уверенную консультационную деятельность, целью которой является оценка и повышение действенности процессов корпоративного управления, управления рисками, а также процессов внутреннего контроля [10].

Для государственных структур вопросы внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита регламентируется Правилами и Методическими рекомендациями, размещенными в свободном доступе в справочных правовых системах и на официальном сайте Министерства финансов РФ[2] [11, 12].

Одним из условий эффективной организации СВК является разработка и внедрение соответствующего Положения о службе внутреннего контроля (аудита). Это Положение может содержать цель, задачи, порядок организации, планирования и проведения внутреннего контроля (аудита), права и обязанности должностных лиц (работников организации), а также оформление и возможность применения результатов СВК, оценки качества выполнения контрольных функций (процедур), регламентируя тем самым, персональную ответственность уполномоченных лиц.

Мы считаем, что к функциям службы внутреннего аудита можно отнести:

– проверку и оценку средств контроля;

– выявление случаев недобросовестных действий;

– определение областей, наиболее подверженных рискам;

– разработку комплекса мероприятий по предотвращению и оценке рисков;

– изучение, оценку и проверку финансовой информации;

– проверку деятельности различных звеньев управления;

– повышение эффективности процесса подготовки финансовой отчетности;

– проверку результативности и эффективности деятельности;

– проверку соблюдения требований нормативных правовых актов, стандартов бухгалтерского учета и отчетности, требований учетной политики и других внутренних документов организации, решений и указаний руководства;

– документальное оформление применяемых средств контроля, процедур оценки рисков, подготовку рабочих программ и отчетов;

– мониторинг эффективности процедур внутреннего контроля.

Все перечисленные функции и задачи службы внутреннего аудита могут корректироваться согласно требований руководства хозяйствующего субъекта, и, кроме этого, могут выполняться другим подразделением организации (например, контрольно-ревизионной службой). При этом большое значение имеет профессиональная подготовка и поддержание знаний и навыков работниками в соответствии с действующим, но быстро меняющимся законодательством. Должная организация *внутреннего* финансового аудита может существенно сократить сроки аудиторской проверки при *внешнем аудите*, проводимом в соответствии с Федеральном законом «Об аудиторской деятельности» и Международными стандартами (МСА) [13].

Определенно, для постановки конкретных задач, понимания функций и направлений *внутреннего* финансового контроля и *внутреннего* аудита важно знать требования нормативных документов, определяющих направления *внешнег*о финансового контроля и независимого аудита. Следовательно, внутренние аудиторы могут выполнять аудиторские процедуры, применяемые при внешнем аудите бухгалтерской (финансовой, бюджетной) отчетности, используя как общенаучные, так и специальные методические приемы (тесты средств контроля; аудиторские процедуры проверки по существу – инспектирование, подтверждение, пересчет, наблюдение, аналитические и прочие процедуры) [14].

[2] www.minfin.ru – официальный сайт Минфина России.

Контроль, применительно к государственному сектору экономики, представляет собой совокупность мероприятий, проводимых государственными органами власти всех уровней по проверке законности, целевого использования, экономичности и эффективности формирования, распределения и использования денежных средств РФ, субъектов РФ и органов местного самоуправления с целью выявления резервов увеличения поступлений в бюджеты и укрепления бюджетной дисциплины [15].

Процедуры внутреннего контроля, на наш взгляд, могут включать [15]:

а) документальное оформление;

б) подтверждение точности учетной информации, соответствия между документами внутри и установленным требованиям;

в) санкционирование хозяйственных фактов;

г) сличение информации;

д) четкое разделение полномочий, прав доступа к информационным системам и установление норм поведения;

е) контроль фактического состояния объектов и их наличия, в том числе охрана, возможность доступа, инвентаризацию;

ж) надзор, обеспечивающий оценку;

з) процессы, связанные с автоматической обработкой информации и информационными системами.

В последние годы идет поступательное развитие нормативного правового регулирования и методического обеспечения государственного (муниципального) финансового контроля. Следует выделить изменения, внесенные в Бюджетный кодекс РФ, Кодекс РФ об административных правонарушениях, в ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации» и другие законодательные акты. В частности, Бюджетным кодексом РФ: установлены определения, классификация, объекты государственного (муниципального) финансового контроля; определен юридический статус органов финансового контроля (внешнего и внутреннего); систематизированы, поделены и разграничены полномочия органов контроля; введены бюджетные меры принуждения и определены соответствующие методические приемы – это проверка, ревизия, обследование, санкционирование операций [16, ст. 266.1., 267.1, 268.1, 306.1, 306.2]

Однако процесс формирования единой (целостной) системы управления и контроля за государственными (муниципальными) финансами еще не окончен. В настоящее время готовятся поправки в Бюджетный кодекс РФ в части совершенствования государственного (муниципального) финансового контроля, внутреннего финансового контроля и финансового аудита.

Внутренний финансовый контроль и аудит будут осуществляться в соответствии с федеральными стандартами внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита, над которыми сейчас работает Министерство финансов РФ, размещенными в свободном доступе в справочных правовых системах и на официальном сайте[3].

По нашему мнению, разработка и внедрение нормативных и методических материалов по организации *внутреннего финансового* контроля и *внутреннего* аудита должны исходить из единообразных требований и методических приемов, содержащихся в соответствующей нормативной правовой базе, созданной в области *внешнего* финансового контроля и *внешнего* (независимого) аудита. Это позволит хозяйствующим субъектам в определенной степени избежать проблем с органами внешнего финансового контроля в последующем.

Список литературы

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ (в ред. от 23.05.2016 г. № 149).

2. Единый план счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкция по его применению. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 31 декабря 2010г. №157н

3. Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Приказ Минфина РФ от 28 декабря 2010 г. N 191н

4. Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений. Приказ Минфина РФ от 25 марта 2011 г. № 33н.

5. Положение «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» от 16.12.2003 N 242-П.

6. Информационное письмо Минфина РФ N ПЗ-11/25013 «Организация и осуществление экономическими субъектами внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».

[3] www.minfin.ru – официальный сайт Минфина России.

7. Международный стандарт аудита 315 (пересмотренный) «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 N 2н).

8. Приказ ФНС от 16.06.2017 г. N ММВ-7-15/509@ «Об утверждении требований к организации системы внутреннего контроля».

9. Иванова Т.Н. Международные стандарты внутреннего аудита //Вестник профессиональных бухгалтеров. – 2011. – N 1. – С. 24 – 29.

10. Международный стандарт аудита (МСА) 610 (пересмотренный, 2013 г.) «Использование работы внутренних аудиторов» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 N 2н).

11. Правила по осуществления внутреннего финансового контроля главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета, главными администраторами (администраторами) доходов федерального бюджета, главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита федерального бюджета утверждены постановлением Правительства РФ 17.03. 2014 г. N 193.

12. Методические рекомендации по осуществлению внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита главными распорядителями (распорядителями) средств федерального бюджета, главными администраторами (администраторами) доходов федерального бюджета, главными администраторами (администраторами) источников финансирования дефицита федерального бюджета утверждены приказами Минфина РФ N 356 от 07.09.2016 г. и N 822.от 30.12.2016 г.

13. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 31.12.2017).

14. Жильцова Ю.В., Кемаева С.А., Козменкова С.В., Маслова Т.С. Формирование современной парадигмы аудита как прикладной науки // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – Т. 21, № 9. – С. 1037 – 1049.

15. Маслова Т.С. Контроль и ревизия в бюджетных учреждениях: учебное пособие.- 2-е изд. переработанное /Т.С. Маслова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017. – 336 с.

16. Бюджетный кодекс РФ от 31 июля 1998 г. N 145-ФЗ (в ред. последних изменений).

INTERNAL CONTROL AND AUDIT IN GOVERNMENT AND COMMERCIAL STRUCTURES

S.A. Kemaeva, T.S. Maslova

National Research Nizhny Novgorod State University them. N.I. Lobachevsky

The article based on the analysis of the regulatory framework examines the main elements and methods of control, including the functions of internal audit. The effective functioning of the internal control system is relevant for any organization. As a result of the study, the authors expressed their views on the tasks and functions of internal control and audit in conjunction with the main areas of external financial control. The results of the study, in the first place, can be used in the practical work of the financial service of state (municipal) institutions, commercial and non-profit organizations.

Keywords: internal control, internal audit, financial control, audit, public sector, commercial organizations.

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

А.А. Кичаев

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Основой динамичного развития любой экономической системы выступает инновационная деятельность, обеспечивающая высокий уровень ее конкурентоспособности. Степень развития национальной инновационной сферы формирует основу устойчивого экономического роста. В статье рассмотрены факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность страны. В статье выделены проблемы инновационного развития в Нижегородской области, существующие в современных условиях, и даны решения которые позволят в дальнейшем увеличить объем инвестиций в Нижегородскую область.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инновации, инновационное развитие, экономика, санкции, регион, проблемы, предприятие

На сегодняшний день инновационная деятельность представляет собой основу динамичного развития любой экономической системы, обеспечивая высокий уровень ее конкурентоспособности. Использование инноваций положительно сказывается на способности привлекать новых потребителей и финансовых результатах работы. Однако, рост конкурентоспособности зависит от глубины инновационных процессов, лишь оригинальные разработки, направленные на новые рынки способны дать предприятиям возможность эффективно конкурировать на рынке.

Согласно распоряжению от 24 июня 2017 г. N 1325-р был утвержден план мероприятий по реализации научно-технологического развития Российской Федерации на 2017–2019 годы. Координатором выполнения данного плана является Минобрнауки России.

Стратегия направлена на формирование современной системы управления в области науки, технологий и инноваций, обеспечение инновационной привлекательности сферы исследований и разработок. Планом реализации Стратегии, в частности, предусматривается разработка государственной программы «Научно-технологическое развитие Российской Федерации», включающей программу фундаментальных исследований и комплексные научно-технологические программы по приоритетным направлениям, определённым Стратегией [1].

Независимость и конкурентоспособность России, за счет создания эффективной системы расширения и наиболее полного использования интеллектуального потенциала нации является основной целью научно-технологического развития.

Выбранная цель обуславливает необходимость решения следующих задач:

– создание возможности для выявления талантливой молодежи и построения успешной карьеры в области технологий, науки и инноваций;

– создание условий для проведения исследований и разработок, которые будут соответствовать современным принципам организации научной и инновационной деятельности;

– создание эффективной системы коммуникации в области науки;

– содействие в формировании модели интернационального научно-технического сотрудничества и международной интеграции в области исследований и технологического развития;

Реализация стратегии будет осуществляться поэтапно.

Первый этап будет реализован в период с 2017 по 2019 годы, в нём будет:

– осуществлен запуск научных проектов, направленных на получение фундаментальных знаний, которые являются необходимой основой долгосрочного развития;

– сформирована целостная система стабильного воспроизводства и привлечения сотрудников для научно-технологического развития страны;

– созданы условия, способствующие росту инвестиционной привлекательности научной и инновационной деятельности;

Второй этап, реализация которого назначена на 2020-2025 годы, будет включать в себя:

– реализацию мер, нацеленных на стимулирование перехода к стадии интенсивной коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и к масштабному созданию новых товаров и услуг, основу которых будут составлять технологии, отвечающие на большие вызовы;

– обеспечение увеличения объема экспорта технологий и высокотехнологичной продукции;

Выбранная стратегия выступает основой для разработки отраслевых документов стратегического планирования в области научно-технологического развития Российской Федерации, муниципальных программ субъектов страны и програмно-целевых документов государственных компаний и акционерных обществ с государственным участием.

Согласно сайту nn-invest.com в Нижегородской области создаются благоприятные условия для привлечения инвестиций. Проводятся меры поддержки бизнеса и инвесторов. Нижегородская область находится на втором месте в Приволжском Федеральном округе по объему инвестиций в основной капитал и имеет второе место по объему прямых иностранных инвестиций. В Нижегородской области находится 94 приоритетных инвестиционных проекта. Занимает четвертое место в рейтинге субъектов Российской Федерации по инновационному развитию, шестое место в России по объему отгруженной инновационной продукции, третье место в стране по числу занятых в НИОКР, имеет более 70 научных организаций и 30 ресурсных центров для подготовки кадров. Находится в ТОП-5 по величине образовательного потенциала. Нижегородская область занимает 4 место в России по экспорту ПО. [2]

В настоящее время на пути выполнения инновационного развития существует ряд проблем. Среди факторов затормаживающих процесс улучшения состояния экономики можно выделить излишнюю бюрократию и несовершенство законодательной среды, что требует больших затрат времени на преодоление этих преград. Возникновение трудностей с получением патента, и отсутствие возможности получить его в РФ может негативно сказаться на российской экономике, ведь в таком случае его регистрация будет осуществлена в Западной Европе, Японии или США. Стоит отметить, что сложная процедура регистрации может являться причиной неудовлетворительного контроля за соблюдением авторских прав, которое должно предусматривать патентование.

Дополнительным барьером могут выступать международные санкции. По данным Банка России, чистый отток капитала в январе – октябре 2018 года составил 42,2 млрд долларов, это в 3,5 раза больше в сравнении за аналогичный период 2017 года. Стоит заметить, что половина этой суммы приходится на покупку иностранных активов за рубежом. Тенденция увеличения оттока капитала связана с опасением новых санкций со стороны США.

Проблема финансирования при санкциях занимает немаловажную роль в развитии экономики страны ее регионов. Очевидно, что санкции существенно влияют на инвестиционную привлекательность России. Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности развивающихся рынков в 2018 году, от агентства Bloomberg, РФ заняла 15 место, между Бразилией – 14 место и Таиландом – 16 место. Первое место в рейтинге заняла Мексика, далее Турция и Чехия. Вкладчиков привлекают государства со стабильным политическим климатом, по-

этому ввод новых санкций против России может привести к падению инвестиционной привлекательности страны. Снижение уровня инвестиций в РФ будет способствовать торможению экономического развития в дальнейшие годы.

Говоря о инвестиционной привлекательности субъектов РФ стоит отметить, что наблюдается склонность к росту. Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности регионов России по итогам 2018 года от национального рейтингового агентства, ситуация внутри страны имеет тенденцию восстановления инвестиционного потенциала. Совокупный объем инвестиций в основной капитал в первом полугодии 2018 года вырос на 3.2%, а объем притока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в первом квартале 2018 года увеличился на 18,1% (оба показателя рассчитаны по отношению к соответствующим периодам 2017 года). Однако, положительная динамика наблюдается не во всех регионах [3].

Объем инвестиций в основной капитал вырос в 51 регионе, но в остальных 34 регионах наблюдается снижение данного показателя. Абсолютные лидеры рейтинга – два крупнейших мегаполиса, Москва и Санкт-Петербург, они имеют группу ИС1. Нижегородская область как и в 2017 году имеет высокую инвестиционную привлекательность третьего уровня, получив группу ИС3. Повышение инвестиционной привлекательности региона – необходимое условие для устойчивого экономического роста, повышения конкурентоспособности и качества жизни населения. Низкий показатель инвестиционной привлекательности региона оказывает негативное влияние на экономический рост.

В Нижегородской области наблюдается множество трудностей, связанных с развитием инноваций, которые характерны для предприятий, зависящих от макроэкономического регулирования в Российской Федерации. К группе таких проблем относится: проблема ресурсов, организационные проблемы, проблемы регулирования инновационной деятельности

К проблеме ресурсов можно отнести рост безработицы и сложное финансово-экономическое состояние. Нехватка высококвалифицированных кадров тесно связана с финансовой устойчивостью предприятия. Ведь если специалист с недостаточной квалификации не в состоянии вести адекватную финансовую политику, то это несомненно приведет к потерям в структуре экономических результатов, что в свою очередь замедлит инновационное развитие предприятия.

Организационные проблемы представляют собой недостаточную проработку маркетинговых исследований во время проектирования НИОКР и отсутствие маркетингового сопровождения. В дальнейшем это представляет собой низкий уровень спроса на товары и услуги инновационной сферы. Также как одной из причин можно считать неготовность потребителей и предприятий на ментальном уровне. Это серьезные барьеры для внедрения инноваций.

Среди проблем регулирования инновационной деятельности можно отметить длительное внесение изменений в государственные стандарты (ГОСТ), без этого трудно внедрить некоторую часть инновационных товаров пожарной безопасности, здравоохранения. Недостаточная защита интеллектуальной собственности. Серьезной проблемой при получении государственной поддержки в инновационном секторе можно считать коррупцию. Недостаточная эффективность информационного обеспечения проявляется в низкой осведомленности о действующих в регионе механизмах. Существует ряд рейтингов по изменению уровня инновационного развития, таких как Ассоциация инновационных регионов Российской Федерации и есть информация о распределении ключевых организаций по отраслям научной, образовательной и инновационной деятельности этих объектов, однако региональные власти достаточно безынициативно оказывают помощь предприятиям в развитии деятельности в секторе инноваций. Руководители многих крупных предприятий считают, что региональные власти не помогают при ведении деятельности в инновационном секторе

Снижение административных барьеров для инвесторов это одна из приоритетных задач в решении проблем достижения инновационного развития. Создание АО "Корпорации Развития Нижегородской области" это первый шаг в выбранном направлении.

Деятельность Корпорации направлена на повышение уровня социально-экономического развития Нижегородской области за счет привлечения в регион российских и иностранных инвестиций, формирования положительного инвестиционного имиджа, содействия реализации инвестиционных проектов на территории региона [2].

Корпорация развития создана в интересах инвестора и содействует реализации проектов на всех стадиях – начиная от сбора информации о регионе, заканчивая вводом объекта в эксплуатацию, принимая на себя обязательства по взаимодействию с органами исполнительной власти, местного самоуправления, субъектами естественных монополий и иными организациями **[2].**

В спектре услуг Корпорации – помощь инвестору при разработке бизнес-планов, подготовке заявок на получение мер поддержки, подборе площадки в соответствии с техническими характеристиками. Таким образом, Корпорация развития, призванная обеспечить инвестору максимально благоприятные условия для успешной реализации проекта и дальнейшего ведения бизнеса, выступает одним из основных инструментов повышения эффективности работы с инвесторами [2].

Повышение уровня социально-экономического развития Нижегородской области является основным направлением деятельности Корпорации. Это происходит за счет привлечения в регион отечественных и зару-

бежных инвестиций. Формируется инвестиционный имидж. Инвестиционным проектам на территории региона оказывается содействие в реализации. Корпорация развития является одним из основных инструментов эффективной работы с инвесторами, обеспечивая инвестору максимально благополучные условия для успешной реализации проекта и развития бизнеса.

Именно в Нижегородской области проект может получить статут "приоритетного", это результат конкурсного отбора субъектов инвестиционной деятельности, которые претендуют на получение государственной поддержки. Когда инвестиционный проект получает приоритетный статус, инвестору, при необходимости, оказывается финансовая и нефинансовая поддержка. Проекты подающие заявки на финансовую помощь затрагивают интересы областного бюджета. Поэтому правительством сформулирован ряд требований, которым инвестиционный проект должен соответствовать, для получения государственной поддержки. К основным критериям относится: объем инвестиций, превышающий 100 млн рублей и реализация проекта должна быть в одном из дотационных районов Нижегородской области. Немаловажно и соответствие инвестиционного проекта стратегии развития области, которая разработана до 2020 года, касающейся отраслевых приоритетов.

Согласно инвестиционной политике области, есть три группы отраслевых приоритетов:

первая группа – автомобилестроение, научно-образовательный комплекс и новая экономика, информационные технологии, пищевая промышленность, радиоэлектронная промышленность и приборостроение, химико-фармацевтическая промышленность

вторая группа – черная металлургия, топливная промышленность, авиастроение, химическая и нефтехимическая промышленность, туризм

третья группа – промышленность строительных материалов, медицинская промышленность, лесопромышленный комплекс и целлюлозно-бумажная промышленность, легкая промышленность, судостроение, сельское хозяйство [4].

Приоритетный инвестиционный проект должен иметь положительный эффект от его реализации, который можно оценить по таким составляющим как:

– экономическая эффективность в соответствии с бизнес-планом проекта;

– бюджетная эффективность, рассчитываемая как сумма планируемых к уплате налогов за минусом предоставленных субъекту инвестиционной деятельности мер государственной поддержки в виде налоговых и иных льгот и компенсаций процентной ставки по кредитам, привлеченным для реализации приоритетных инвестиционных проектов Нижегородской области. Отрицательное значение планируемого бюджетного эффекта может являться причиной отклонения заявки на получение проектом статуса приоритетного;

– социальная эффективность (создание рабочих мест, улучшение условий труда, структуры производственного персонала, уровня здоровья населения, улучшение жилищных и бытовых условий, снабжение населения отдельными видами товаров, экономия свободного времени населения и т.п.) [4].

К финансовым мерам поддержки относится предоставление налоговых льгот по налогу на прибыль и имущество. Если земельный участок находится в аренде, то он может быть освобожден от арендной платы. Также часть процентной ставки по кредиту может быть компенсирована инвестору.

Снижение ставки по налогу на прибыль будет происходить в зависимости от удельного веса выручки от реализации проекта. Таким образом, чем выше удельный вес – тем выше снижение ставки налога, от 1% при 2–10% удельного веса, до 4.5% при более 81%. Льгота по налогу на прибыль предоставляется по итогам налогового периода.

Инвестор может быть освобожден от уплаты налога на имущество организаций в части, зачисляемой в бюджет Нижегородской области, если имущество создано, приобретено или используется для реализации приоритетного инвестиционного проекта. Перечень такого имущества должен быть согласован и утвержден с министерством экономического развития и инвестиций Нижегородской области [4].

Срок действия налоговых льгот ограничивается сроком окупаемости проекта, который составляет не более 5 лет со дня, определенного инвестиционным соглашением, однако раньше чем вступит в силу закон об утверждении соглашения.

Инвесторы, реализующие инвестиционный проект на территории Нижегородской области, могут быть освобождены от уплаты (в течение срока действия инвестиционного соглашения) арендной платы за земельные участки, используемые в целях осуществления инвестиционной деятельности, в части платежей, зачисляемых в бюджет Нижегородской области [4].

Возмещение из средств областного бюджета части затрат на уплату процентов за пользование кредитами банков производится путем перечисления инвестору бюджетных средств в размере 1/2 суммы начисленных в соответствии с условиями кредитного договора процентов, но не более 1/2 суммы процентов, начисленных по учетной ставке Центрального банка Российской Федерации, действующей на дату заключения кредитного договора [4].

Общая сумма льгот не может превышать сумму инвестиций, которая направлена на реализацию конкретного инвестиционного проекта.

Оказание содействия инвесторам в реализации проекта, и помощь в создании инфраструктуры бизнеса относится к нефинансовым мерам государственной поддержки.

Если инвестиционный проект будет соответствовать всем необходимым критериям, ему будет присвоен статус приоритетного. Сама процедура рассмотрения и присвоения статуса является прозрачной и законодательно регламентированной. Инвестору при содействии МИП готовит пакет документов для участия в конкурсе на соответствие необходимым условиям. Далее предоставляет документы с заявкой о предоставлении проекту статуса приоритетного инвестиционного проекта в МИП. Запрашиваемые меры господдержки вступают в силу после подписания Закона "Об утверждении Инвестиционного соглашения между Правительством Нижегородской области и Инвестором".

Создание акционерного общества «Корпорация развития Нижегородской области» безусловно правильно решение со стороны правительства, которое несомненно принесет пользу в развитии экономики региона и страны в целом.

Проблему интеллектуальной кадровой составляющей, можно решить усовершенствовав механизмы мотивации выпускников вузов по устройству на работу в промышленный сектор. Повышать квалификацию персонала и топ-менеджеров при помощи стажировок за рубежом.

Повысить спрос на инновационную продукцию можно при помощи популяризации инноваций и совершенствования технического регулирования.

Международные санкции могут выступать не как барьер, а быть использованы в качестве благоприятной среды. Не смотря на то, что для Горьковского автомобильного завода настали трудные времена. Согласно заявлению владельца "Группы ГАЗ" российские власти выиграют от ограничений, которые США ввело против российских бизнесменов. У "Группы ГАЗ" около 600 поставщиков иностранных компонентов, при вводе санкций против компании, они, вероятно откажутся от работы с ней. Это дает благоприятную почву для импортозамещения, путем сборки собственного двигателя в Ярославле. Однако самостоятельное финансирование подобных проектов дорого окупается, поэтому компании нужна поддержка государства. Стоит отметить, что Олег Дерипаска заявил о готовности отказаться от контроля над "Группой ГАЗ", обосновывая это тем, что компания не сможет выжить под санкциями. Заявляя о намерении снизить долю в "Группе ГАЗ", он не исключает того факта, что компания может быть национализирована. Это отличная возможность для России приобрести контрольный пакет акций "Группы ГАЗ", так как в текущих реалиях одним из главных претендентов на основную долю в компании является Volkswagen, но из-за санкций они не могут приобрести долю в компании. Покупка контрольного пакета акций Горьковского автомобильного завода в интересах правительства РФ, поскольку "Группа ГАЗ" выпускает не только "Газели", но и получает оборонные заказы на производство техники для российской армии. "Группа ГАЗ" – привлекательный актив и имеет определенный интерес со стороны потенциальных покупателей. Компания занимает топ 5 рынка легковых коммерческих автомобилей (LCV) в стране. На 2017 год, доля "Группы ГАЗ" на рынке автобусов составила 81%, основную конкуренцию составил Volkswagen, заняв 11,7% рынка. "Группа ГАЗ" – лидер среди российских автопроизводителей по созданию экологичных видов транспорта, включая разработки техники на альтернативных видах топлива [5]. Если компанией будут владеть западные инвесторы, то Россия ослабит позиции в сфере автомобильного производства и станет более зависима от зарубежных компаний. Если РФ не в состоянии купить контрольный пакет акций Горьковского автомобильного завода, то правительству необходимо обеспечить всяческую поддержку компании для исключения возможности ее банкротства, в частности: предоставление кредитов за счет средства фонда национального благосостояния, поскольку "Группа ГАЗ" это один из основных налогоплательщиков Нижегородской области поэтому его "падение" нанесет ощутимый удар по экономике страны и инновационному развитию России.

Однако, с другой стороны, покупка Горьковского автомобильного завода компанией Volkswagen может быть выгодна для России. Главной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли и если покупка "Группы ГАЗ" не является диверсией, то данный вариант развития событий гораздо лучше банкротства завода. Во-первых это позволит огромному количеству людей сохранить работу, что безусловно положительно скажется на уровне безработицы в РФ. Во-вторых, текущий валютный курс может способствовать повышению уровня иностранных инвестиций в ГАЗ, что может положительно сказаться, как на инновационном, так и на общем развитии завода, а также на повышении уровня ВВП. Если Германия будет поставлять свои двигатели для их установки в газели, то позволит наладить торговые отношения с Германией. Ввод новых санкций против "Группы ГАЗ" будет не в интересах западной компании, поскольку предпринимателям важнее доходность их бизнеса, а не политика. Если санкции затронут граждан Германии, которыми и являются владельцы Volkswagen'a, и ударят по их прибыли, то это вызовет у них недовольство и создаст оппозицию внутри страны. Как бы не развивались дальнейшие события, проблема санкций оказывает значительное влияние на инновационное развитие России и требует принятия соответствующих мер по её решению.

На сегодняшний день в Нижегородской области существуют определенные трудности по ведению предприятиями деятельности в инновационном секторе. Однако, правительством Российской Федерации постоянно разрабатываются и внедряются мероприятия по совершенствованию и регулированию инновационной деятельности, которые, в свою очередь, будут стимулировать дальнейшее развитие.

Список литературы

1. Об утверждении плана реализации Стратегии научно-технологического развития России [Электронный ресурс] / Государственная политика в сфере научных исследований и разработок – Режим доступа: http://government.ru/docs/28270/ (дата обращения: 04.05.2019).
2. http://nn-invest.com
3. Национальное рейтинговое агентство /Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России по итогам 2018 года. – 2 с.
4. Правительство нижегородской области [Электронный ресурс] / О присвоении проекту статуса приоритетного инвестиционного проекта Нижегородской области 2018 год – https://nn-invest.com//business-support/support-measures/priority-projects/ (дата обращения: 05.05.2019)
5. http://gazgroup.ru/about/summarizing/

The basis of the dynamic development of any economic system is innovation, providing a high level of competitiveness. The degree of development of the national innovation sphere forms the basis of sustainable economic growth. The article considers the factors affecting the investment attractiveness of the country. The problems of innovative development in the Nizhny Novgorod region, existing in modern conditions and given solutions that will further increase the volume of investment in the Nizhny Novgorod region.

Keywords: investment attractiveness, innovation, innovative development, economy, sanctions, region, problems, enterprise.

ВЛИЯНИЕ САНКЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ

Н.И. Курицына

ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Рассмотрены влияние санкций на международную торговлю. В работе приведены данные импорта и экспорта в мире. Представлены последствия внешней торговли России после введения санкций, а также проанализированы показатели внешнеторгового оборота после принятия ответных мер – продовольственного эмбарго. Предложены варианты развития России во время действий санкций.

Ключевые слова: санкции, международная торговля, внешняя торговля.

В международных отношениях, санкции являются инструментом, который используют страны и неправительственные организации для воздействия или наказания других стран или негосударственных субъектов из-за противоречий их целей и ценностей. Большинство санкций носят экономический характер, но они также могут нести угрозу дипломатических или военных последствий. Правительства и многонациональные органы налагают экономические санкции, чтобы попытаться изменить стратегические решения государственных и негосударственных субъектов. Критики говорят, что санкции часто плохо продуманы и редко успешны в отношении поставленных целей, в то время как сторонники утверждают, что они стали более эффективными в последние годы и остаются важным инструментом внешней политики. Санкции стали определяющей чертой реакции Запада на несколько геополитических проблем, включая вмешательство России в Украину. Российская Федерация занимает немалую долю в международной экономике. Стремительно принимая участие в международных проектах, оказывая значительное воздействие на продуктовые, энергетические и другие рынки. Наше государство и фирмы основательно втянуты в интернационально торговые, производственные финансовые взаимосвязи.

Однако на сегодняшний день, мы замечаем дестабилизацию ценностей и основ всемирной экономики, связанные с международными отношениями. Происходит разрушение выстроенной десятилетиями концепции многостороннего партнерства, вместо естественного развития отношений. При этом довольно резко. Несоблюдение правил – уже давно стало аксиомой, определяющие основы всемирного развития, такие как открытости рынков и добросовестной конкуренции. Со временем эти правила вытесняются разными формами санкций и другими подобными ограничениями – это стало основным разрешенным инструментом торговой политики большинства стран.

Но несмотря на известные проблемы, наша экономика сумела выйти на траекторию развития и найти пути решения проблемы. Сложившееся экономическое давление на Российский рынок наоборот даст эффект в виде более слаженной работы бизнес представителей и властей, что усилит экономическое положение страны. Вхождение в силу санкций Евросоюза в отношении Российской Федерации, спад в международной экономике и понижение стоимости за баррель нефти проявили значительное воздействие на российский финансовый рынок. Эксперты считают, что развитие ужесточения санкций допустимо в трех прогрессирующих тенденциях:

— расширение экономических ограничений на экономику в целом и частный сектор;

— сокращение экспорта газа;

— масштабное снижение нефтяного экспорта.

Экономические санкции определяются как вывод обычных торговых и финансовых отношений для целей внешней политики и политики безопасности. Они могут быть всеобъемлющими, запрещающими коммерче-

скую деятельность в отношении всей страны, или быть нацелены, блокируя сделки и с конкретными предприятиями, группами или отдельными лицами.

Цель торговых санкций – это, конечно, сокращение торговли – экспорта либо импорта или того и другого. Финансовые санкции могут также сократить торговлю путем отказа во вложение зарубежных денежных единиц, а также в кредите государству в целом или повышении ее стоимости кредита. Долгосрочные последствия санкций могут оказаться более тяжелыми для конкретных секторов, таких как современное оборудование и инфраструктура, чем для экспорта в совокупности. Ниже приведена динамика изменения объема импорта и экспорта в мире и в развитых странах. По данным из таблиц 1 и 2 [2] видно, что в 2015 и 2016 годах наблюдалось общее снижения показателей импорта и экспорта. В 2017 году объем импорта и экспорта вырос более чем в 200% по сравнению с показателями 2016 года.

Таблица 1

Динамика изменения объема импорта и экспорта в мире

Объект	Ед. изм.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Объем импорта товаров	%	2,012	3,065	3,165	2,095	2,327	5,523
Объем экспорта товаров	%	2,679	3,524	3,127	2,284	2,159	5,192

Таблица 2

Динамика изменения объема импорта и экспорта в развитых странах

Объект	Ед. изм.	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Объем импорта товаров	%	0,322	2,086	3,589	3,611	2,314	4,674
Объем экспорта товаров	%	1,918	2,688	3,504	3,069	1,840	4,429

Как видно, санкции отрицательно влияют на экономику стран в отношении, которых они были введены, но они также оказывают негативный эффект на остальной мир. При грамотно выбранной политике сопротивления санкции могут оказывать и положительные результаты, такие как снижение зависимости от импортных товаров. По анализируемым данным видно, что международная торговля может довольно быстро повысить показатели импорта и экспорта. 17 марта 2014 года в связи с событиями на Украине и присоединением Крыма, США, Канада и Европейский союз ввели санкции в отношении высокопоставленных российских политиков, а далее и ряд стран решили присоединиться к принятым санкционным спискам. 6 августа в ответ Россия ввела продовольственное эмбарго, запрещающий импорт сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из стран Евросоюза, США и других стран. В России сложилась непростая экономическая ситуация: снижение цен на нефть и девальвация рубля. В 2014 году после введения санкций внешнеторговый оборот упал на 6,8% по сравнению с предыдущим годом, в последующие года наблюдается резкий спад показателей [3].

Таблица 3

Внешняя торговля РФ (по методологии платежного баланса; в фактически действовавших ценах)

Год	2012	2013	2014	2015	2016
Внешнеторговый оборот, млрд. долларов США	863,2	863,1	804,7	534,4	473,4
Экспорт, млрд. долларов США	527,4	521,8	496,8	341,5	281,8
Импорт, млрд долларов США	335,8	341,3	307,9	193,0	191,4

Таблица 4

Внешняя торговля РФ (в процентах к предыдущему году)

Год	2012	2013	2014	2015	2016
Внешнеторговый оборот, %	103,5	100,0	93,2	66,4	88,6
Экспорт, %	102,3	98,9	95,2	68,7	82,5
Импорт, %	105,4	101,6	90,2	62,7	99,2

Заметны сокращение экспорта и импорта товаров в страны Дальнего зарубежья (США, Великобритания, Китай). Если ситуация с США еще не так критична, то внешняя торговля с Великобританией снизилась почти на 50%. Конгресс Соединенных Штатов Америки в 2017 году был собран, для ужесточения санкции и в без того ослабленную российскую экономику, которая уже борется под тяжестью растущей инфляции, обвала стоимости нефти и с понижением национальной валюты, которая способствует оттоку капитала. После, предполагаемого вмешательства и помощи России при избрании Дональда Трампа на выборах президента Соединенных

Штатов Америки, Белый Дом выступил за ужесточение уже принятых санкций, выраженных против идущей геополитики РФ. В частности, отказ штатов признать легитимность действия России по отношению Крыма, его присоединение. Последующие санкции несли характер ограничительных мер по заморозке счетов и запрету на сделки с некоторыми организациями РФ и индивидуальными бизнесменами и дипломатами, в частности наложения лимита на финансовые переводы с российскими компаниями и установления запрета на отдельную часть экспорта, связанную с нефтяной и газовой отраслями. Санкции США за 2014 год были связаны с объявлением Крыма частью Российской Федерации, сопровождавшиеся введением ЕС мерами, негативно сказывающиеся на бизнес в торговой сфере и экономику в целом. Так же отрицательно сказался вывод активов из страны, т.к. часть россиян владеющие значительным капиталом устремились переводить быстро дешевеющие рубли в иностранную валюту, что отображает рисунок 1, а после выводить из страны свои финансы для сохранения своего богатства. Только в 2014 году, когда США и европейские санкции вступили в активную фазу воздействия, эта финансовая утечка снизила обороты. Потери от нефтяных доходов – снижение на 60 процентов, согласно отчету исследовательской службы Конгресса 2017 года. Сегодняшняя макроэкономика РФ всё также ощущает негативное воздействие санкций, что параллельно связано с ослаблением цены на нефть, которые значительно сказались на доходах от основного экспорта страны [4]. Однако сейчас, применяя санкционные меры и ограничения, отказавшись от российских ресурсов, ЕС приходится переплачивать и приобретать их по более высокой цене у других поставщиков, в ущерб своей экономике поддерживая политические интересы. В целом, санкции и другие ограничительные меры негативно сказываются на российской валюте, т.е. падению рубля и подорожанию цен на товары народного потребления.

Как результат – в торговых сетях сокращается объем импорта. Потребители больше смещаются в сегмент российского товара. Это связано с тем, что цена на отечественный продукт дешевле. В своем интервью каналу Россия 24, 16.02.2018, Сергей Галицкий – экс глава и основатель крупнейшей розничной сети «Магнит», заявил, что прямой импорт в продуктовом сегменте занимает максимум 10%. (что является не существенным в сегменте российской розничной торговли) [8].

Однако так же, поясняет, что не весь ряд продуктов мы ещё можем заменить. Так как есть продукция, которую мы не в силе производить, в рамках наших климатических условий и недостаточного технологического обеспечения. Но положительно отметил, что благодаря тому, что санкции не были введены мгновенно, бизнесмены смогли перестроиться. У них было время, чтобы найти эти продукты в других странах и сейчас российский рынок начинает сотрудничать со средней Азией и Ираном [5]. Если смотреть на потребительскую корзину, можно увидеть, что средний чек не упал, по сравнению к прошлому 2018 году. Товары подорожали только там, где есть импорт и импортная составляющая. Международные санкции так же сказываются на предоставлении финансовой помощи и инвестициях. Сегодняшняя макроэкономика не способна совершенствоваться в отсутствии инвестиций. Вовлечение денежных ресурсов зарубежных инвесторов – одна из основных целей правительства РФ. Осложнение интернациональной общественно-политической ситуации, резкое снижение цен на нефть, ослабление рубля, антироссийские санкции и ограничение к долговому финансированию, основательно осложнили формирование единого строя отраслей экономики в Российской Федерации. У основных иностранных игроков рынка, инвестировавших значительные финансовые ресурсы в экономику России, вызывают волнения возможные санкции против РФ. Российский рынок для них представляет собой высокорисковым и непривлекательным. Они взволнованы излишне сложной бизнес-средой, негативными экономическими изменениями, вследствие этого возникает неуверенность в предстоящем будущем.

Показатели динамики интернациональных вложений отображают рост рисков, с которыми встречаются инвесторы, имеющие бизнес на территории России. С точки зрения влияния международных санкций на банковскую систему России, риск для экономики страны наибольший. Проблема заключается в том, что отечественная банковская система сильно зависит от мировой (которая, подконтрольна Соединенным штатам Америки и их партнерами с запада), так как иностранные финансисты по сути обладают допуском к основным инструментам управления. Российские бизнесмены используют очень часто Европейские и американские банковские счета. И в случае если кредитно-экономические компании западных государств примут решение заблокировать данные активы, то это нанесет немалый ущерб компаниям Российской Федерации, функционирующим с иностранными банками, предполагают эксперты. К главным российским банкам РФ, таких, как Сбербанк, Внешторгбанк, Внешэкономбанк, были применены Санкции, со стороны стран Европейского Союза. А именно, гражданам стран ЕС, запрещено приобретать определенный вид ценных бумаг данных организаций.

В практике данное обозначает, что указанные кредитно-финансовые организации теряют доступ к рынкам капитала. И вследствие этого у их могут возникнуть трудности по долговым обязательствам и инвестициям, итогом данного положения станут трудности при выдаче кредитов крупным торговым компаниям РФ. МИД России так же опубликовал заявление, в котором говорится, что это обеспечит «суровый ответ» на санкции. Олег Дерипаска (крупный российский бизнесмен) назвал решение США «безосновательным, смешным и абсурдным». Хотя санкции США оказали давление на российскую экономику, американский бизнес получил значительный ответный отклик, поскольку Россия составляет не самую малую часть американского экспорта. Кроме того, до жесткого введения санкций, Россия являлась крупным рынком сбыта иностранной продукции, после же мер их введения – зарубежный рынок лишил себя немалой части реализации своей продукции. По-

этому сейчас, Россия постепенно начинает осознавать необходимость в собственном производстве товара, уходя от экономики потребления. Тем самым, проявляет свою самостоятельность и независимость в отношении других стран. Многие ученые и эксперты говорят, что санкции, особенно целевые, могут быть только частично успешными и должны оставаться одним из инструментов для иностранных политиков.

Оценивая сравнительную полезность санкций, нужно учитывать главные последствие их применения, а не просто, достижение своей прямой цели. Санкции США и ЕС против России могут и не остановить кризис в Украине, но другие меры, в том числе бездействие, могут быть хуже для стран вводимых санкций (и стоить дороже). В некоторых случаях санкции могут быть просто предназначены для выражения своего несогласия. Как выход из ситуации, в сложившихся для нас ограничениях и санкций против России, является взятие вектора в направлении отношений восточного партнерства, это поможет решить проблему закрытого пути на Запад. Так же стоит отметить следующие направления в антисакционной деятельности России:

1. Развитие отечественного производства. Хотя сейчас и идет полным ходом процесс импортозамещения, страна все еще нуждается в отечественных производителях, в таких сферах как промышленное производство и обрабатывающей промышленности. Государство может добиться это следующими способами: субсидированием или софинансированием исследований, либо предоставление грантов для компаний, принимающих участие в государственных закупках.
2. Сотрудничество с другими странами. Санкции открыли огромные возможности для таких стран как Бразилия и Чили, так что высока вероятность, что и другие латиноамериканские государства предпочтут экспортировать свою продукцию на территорию России [8]. Так же возможно наладить отношения с африканскими странами. Не стоить забывать и о соседях: Беларусь, Китай, Киргизия и многие другие.
3. Переориентация экономики с экспорта нефтяных продуктов на другие отрасли. Основная доля экспорта России приходится на нефтяную отрасль. Введенные санкции и последовавшие за ними негативные последствия дают отличный старт для того, что наладить дела в экономике и перенаправить свои силы на развитие других сфер.

Список литературы

1. The cost of sanctions estimating lost trade with gravity [Электронный ресурс] / Julian Hinz // KIEL Working Paper. – 2017. – N 2093. – Режим доступа: https://www.ifw-members.ifw-kiel.de/publications/the-cost-of-sanctions-estimating-lost-trade-with-gravity/kwp_2093.pdf
2. World Economic Outlook Database [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2018/01/weodata/index.aspx
3. Торговля в России. Официальное издание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/torg17.pdf
4. Прямые Иностранные Инвестиции в российскую экономику. [Информационный портал] // Promdevelop – официальный сайт – https://promdevelop.ru/inostrannye-investitsii-v-ekonomike-rossii/.
5. Россия и Иран: возможности и перспективы взаимодействия в рамках ЕАЭС // Актуальные вопросы развития современной науки: теория и практика. Научная сессия профессорско-преподавательского сотсава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР за 2017 г.: сборник лучших докладов. 2018. С.63-65.
6. Динамика курса Доллара США. [Электронная торговая биржа] // финансовый супермаркет banki.ru – официальный сайт – http://www.banki.ru/products/currency/usd/.
7. Потоковый график – цены на нефть. [Электронная торговая биржа] // Investing – официальный сайт – https://ru.investing.com/commodities/brent-oil
8. Интервью с Сергеем Галицким [Новостной портал] // Вести экономика – официальный сайт – http://www.vestifinance.ru/videos/26088

This article examines the impact of sanctions on international trade. The paper presents import and export data in the world. The consequences of Russia's foreign trade after the introduction of sanctions are presented, and the indicators of foreign trade turnover after the adoption of response measures – the food embargo – are analyzed. Proposed options for the development of Russia during the actions of sanctions.

Keywords: sanctions, international trade, foreign trade.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

С.Д. Макарова, И.А. Моисеев

Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В проведенном исследовании рассматривается вопрос влияния процессов введения в эксплуатацию и последствий применения новой контрольно-кассовой техники на развитие малого и среднего предпринимательства. Рассмотрены факторы, обуславливающие необходимость введения цифровых методов контроля над денежными потоками бизнеса, в также условия, влияющие на рост издержек предпринимателей и проводящие к развитию теневой экономики. Предложены пути минимизации издержек малого и среднего предпринимательства в России, связанных с эксплуатацией контрольно-кассовой техники, посредством цифровизации методов контроля за денежными потоками.

Ключевые слова: контрольно-кассовая техника, теневая экономика, цифровизация экономики, снижение издержек.

В современных условиях функционирования экономики России одним из основных факторов сдерживания развития малого и среднего бизнеса в РФ является значительный объем издержек его деятельности, а, следовательно, минимальная доходность. Существенное влияние на рост издержек оказывает обязательное применение контрольно-кассовой техники, которое, с одной стороны, является необходимым инструментов контроля за денежными потоками в экономике, а с другой стороны, значительно увеличивает расходную и налоговую нагрузку на предпринимательскую сферу.

Предметом исследования является оценка влияния процесса внедрения контрольно-кассовой техники на эффективность функционирования предприятий малого и среднего бизнеса.

Целью работы является разработка возможных путей минимизации роста издержек в сфере предпринимательства.

В соответствии с изменениями, внесенными в Федеральный закон "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации" от 22.05.2003 N 54 ФЗ, подавляющая часть предпринимателей обязана использовать контрольно-кассовую технику. [1] Эта реформа реализуется в целях упорядочения системы контроля над расчетами в предпринимательской среде, уменьшения неучтенных денежных потоков, а, следовательно, для повышения эффективности функционировабния экономики России.

Ужесточение контроля над уклонением от налогов и незаконным предпринимательством действительно обусловлено рядом серьёзных факторов, существующих в России на сегодняшний день. В первую очередь это уровень теневой экономики. [2] Следует отметить, что Россия по данным Ассоциации дипломированных сертифицированных бухгалтеров (АССА) [3] вошла в список 28 стран, лидирующих по уровню теневой экономики в мире. Ее объем составил почти 34 трлн. руб., что равно приблизительно 39,1 % от объема ВВП за 2018 год. Такой показатель российская экономика удерживает неизменным с 2011 года, и прогноз по нему остается неизменным вплоть до 2025 года. Из данных, приведенных в таблице 1 видно, что наряду с Россией в этом списке только страны, которые не являются экономическими и политическими лидерами на мировой арене.

Таблица 1

Страны, занимающие лидирующие позиции по уровню теневой экономики в мире в 2018 г.

	Страна	Доля теневой экономики, в % от ВВП
1.	Азербайджан	67
2.	Нигерия	48
3.	Украина	46
4.	Россия	39
5.	Шри-Ланка	38
6.	Бразилия	35
7.	Пакистан	32
8.	Болгария	30
9.	Эстония	28
10.	Кения	27

Источник [3]

Следует отметить, что в России на уровень теневой экономики влияет комплекс факторов, к которым можно отнести не только экономические и политические. Влияние государственного управления на реализацию бизнес-процессов является одним из существенных факторов, который предопределяет развитие теневой составляющей посредством искусственного увеличения издержек предпринимательской деятельности, а, следовательно, способствующей уходу бизнеса в «тень».

Второй не менее значимый фактор – это доля наличных денег в структуре денежной массы. По данным ЦБ РФ на 01.01.2019, эта доля равна 19,82 %, что существенно выше, чем в развитых странах. «Обналичивание» – широко распространенный способ уклонения от уплаты налогов. Стоит отметить, что незаконное предпринимательство само по себе является серьёзной угрозой экономической безопасности, так как из-за отсутствия контроля над ним оно имеет возможность финансировать преступную и террористическую деятельность, нарушать права потребителей.

Одним из наиболее эффективных инструментов повышения экономической безопасности в РФ является онлайн-контроль над финансовыми операциями хозяйствующих субъектов. В первую очередь таким инструментов является контрольно-кассовая техника, позволяющая в полном объеме зафиксировать движение денежных средств в экономике. Однако есть и негативные стороны, связанные с реализацией закона на практике.

Введение и эксплуатация контрольно-кассовой техники в данный момент требует серьезных вложений. Это связано с высокой ценой необходимых для ее работы компонентов: терминал – 18000 рублей, фискальный накопитель (ФН) – 6000 рублей, договор на обработку фискальных данных (ОФД) – 3000 рублей в год, регистрация, установка – 5000 рублей (указаны усредненные цены). Таким образом, предпринимателю необходимо потратить на приобретение контрольно-кассовой техники порядка 30000 рублей. Фискальный накопитель обязательно необходимо менять раз в 12 или 36 месяцев, в зависимости от налогового режима пользователя, договор ОФД заключается на один год, техническое обслуживание обойдется в среднем 5000 рублей в год.

Более того, в результате изменений в законодательстве, касающихся фискальной политики или непосредственно правил применения контрольно-кассовой техники, затраты на ее обслуживание могут возрасти. Примером может служить повышение ставки НДС в 2018 году с 18 до 20 %, что вызвало необходимость обновления всех кассовых аппаратов, владельцы которых платят данный налог.

Опрошенные РБК производители контрольно-кассовой техники предлагали обновление, действующее год, стоимостью от 800 до 2 тыс. руб. К полуночи 1 января 2019 года должно было быть обновлено 2,7 миллионов касс. [4]

Высокий уровень цен на контрольно-кассовую технику обусловлен рядом факторов, сложившихся в экономике. В первую очередь это неразвитость рынка ее производства. На данный момент насчитывается около 40 производителей, что в масштабах всей Российской Федерации крайне мало и ведет к однозначному повышению цен. Например, чистая прибыль одного из крупнейших производителей контрольно-кассовой техники ООО “Атол” за 2017 составила 2.762 млрд. рублей, рентабельность продаж 39.7%, рентабельность собственного капитала (ROE) – 636%, рентабельность активов (ROA) – 195.3%. Во-вторых, перечень контрольно-кассовой техники, регламентированной к использованию, составляет федеральная налоговая служба на основании сертификации. Это создаёт барьер для выхода на данный рынок новых предпринимателей. В-третьих, ввиду императивности введения контрольно-кассовой техники в стране сложился избыточный спрос на комплектующие детали. В-четвертых, законодательно не установлен потолок цен для контрольно-кассовой техники. Всё это в совокупности обеспечивает текущий высокий уровень цен на рынке, который будет только расти с 1 июля 2019 года, когда закончится последняя отсрочка у бизнеса.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о серьёзной нагрузке, которая ложится на российских предпринимателей. Контрольно-кассовая техника представляет собой значительный входной барьер на рынок для новых участников, ограничивая развитие конкуренции и предпринимательства. Ее обслуживание искусственно изымает капитал у бизнеса, который мог бы быть направлен на увеличение масштабов производства за счёт создания новых рабочих мест и приобретения новой техники.

Стоит отметить, что нагрузка на предприятия распределена неравномерно. Крупному ритейлеру требуется не одна, а десятки или сотни касс, чтобы обеспечить торговый процесс. Малому бизнесу, у которого нет крупного потока клиентов, достаточно одной. В результате возрастающей нагрузки на сферу предпринимательства увеличивается инфляция, растёт безработица, снижается ВВП из-за ухода части предпринимателей в «тень», а, следовательно, снижаются налоговые поступления в бюджет.

Кроме того, заработная плата в силу инфляции обесценивается, т.к. работодатели её не индексируют, снижая текущие издержки. Опрос, проведенный среди представителей 665 российских компаний, показал, что только 18 % респондентов готовы повысить зарплаты в 2019 году. 56 % опрошенных руководителей однозначно говорят, что в ближайшее время повышение заработной платы не планируют, а 26 % не могут ответить на данный вопрос определенно. [5] Результаты проведенного исследования свидетельствуют о том, что у предпринимателей слишком высоки текущие издержки, чтобы расходовать средства на поддержание достойного уровня заработной платы сотрудников, т.к. средние ее значения по России в 2017 году составили около 38 тыс. руб., за 9 месяцев 2018 года – 41,9 тыс. руб. [6] По данным на 01.01.2019 максимальное значение составило 101,7 тыс. руб. в магаданской области, а минимальное 24,6 тыс. руб. в республике Дагестан. Значения средней заработной платы по регионам России на начало 2019 года распределились следующим образом (таблица 2).

Из приведенного распределения следует, что в 74,45% субъектов РФ средняя заработная плата ниже среднего значения по России в целом, а, следовательно, введение дополнительной нагрузки на предпринимателей способствуют или ее «замораживанию», или реальному дальнейшему снижению.

Таблица 2

Распределение субъектов РФ по среднему размеру заработной платы на 01.01.2019

Число субъектов РФ	Доля субъектов РФ, в %	Диапазон изменения заработной платы (руб.)
7	8,05	71 277 – 101 662
6	6,40	50 135 – 65 881
10	11,10	40 728 – 48 316
38	43,65	30 097 – 39 797
26	30,8	24 550 – 29 892
87	100	

Источник [7]

Однозначно, что эти процессы вызывают снижение покупательной способности населения, что ещё сильнее тормозит рост экономики Российской Федерации. Ужесточение контроля над уклонением от налогов и незаконным предпринимательством реализация направленных на это правовых и технологических мер лишь усугубит проблему развития «теневой экономики» и негативно повлияет на социально-экономический прогресс в России. Следовательно, необходимо актуализировать методы проведения данной реформы посредством применения современных инструментальных средств.

Таким примером может стать замена контрольно-кассовой техники на компьютер или смартфон, которыми в настоящее время пользуются практически все хозяйствующие субъекты, и на которые без труда можно установить эмулятор контрольно-кассовой техники. Это – специальная программа, предназначение которой, осуществлять те же действия, и сертифицированная федеральной налоговой службой России. С ее помощью легко справиться с выполнением таких задач, как товарный учёт, статистика продаж, информация о ценах продукции.

Подобный подход уже используется в Словацкой республике. Более того, она предоставляется бесплатно, фискальный накопитель не требуется. Вся информация оперативно поступает на серверы налоговых органов. Об успешном применении «Virtuálna registračná pokladnica» говорит тот факт, что в Словакии «теневая экономика» составляла 11.18 % от ВВП в 2015 году и имела тенденцию к динамичному снижению. [8]

Учитывая имеющийся положительный опыт, с высокой долей вероятности можно утверждать, что применение именно цифровых технологий обеспечат выполнение майских указов президента РФ об обеспечении динамичного развития экономики России. Такой подход действительно позволит значительно снизить нагрузку на предпринимательскую среду, увеличит налоговые поступления в бюджет и обеспечит рост количества новых предприятий малого и среднего бизнеса в силу устранения входного барьера и дополнительного фискального бремени, а также простимулирует социально-экономическое развитие Российской Федерации в целом.

Список литературы

1. Федеральный закон "О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации" от 22.05.2003 N 54-ФЗ
2. Leandro Medina Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? / Leandro Medina, Friedrich Schneider. – IMF Working Paper, 2018. – 76c.
3. https://www.rbc.ru/economics/30/06/2017/595649079a79470e968e7bff https://www.rbc.ru/economics/30/06/2017/595649079a79470e968e7bff (дата обращения: 08.05.2019).
4. Магазины начали пробивать чеки с новым НДС. URL: https://www.rbc.ru/business/01/01/2019/5c209abb9a7947b360898c4b (дата обращения: 01.02.2019).
5. Более половины российских компаний не планируют повышать зарплату в 2019 году. URL: https://nn.rabota.ru/articles/career/povysheniya-zarplaty-ne-budet-opros-5227 (дата обращения: 09.02.2019).
6. https://yurportal.info/alimenty/srednyaya-zarabotnaya-plata-i-alimenty/ (дата обращения: 08.05.2019).
7. http://fincan.ru/articles/71_srednyaja-zarplata-v-rossii-po-regionam-v-2019-godu/ (дата обращения: 10.05.2019).
8. Virtuálna registračná pokladnica. URL: https://vrp.financnasprava.sk/#!/login (дата обращения:11.02.2019)

THE DIGITALIZATION OF THE ECONOMY IN RUSSIA AS A FACTOR OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

S.D. Makarova, I.A. Moiseev

National research Nizhny Novgorod state University of N. I. Lobachevsky

The study examines the impact of commissioning and the consequences of new cash registers on the development of entrepreneurship in Russia. The factors causing the need for the introduction of digital control over the cash flows of business structures, as well as conditions affecting the growth of their costs and leading to the development of the shadow economy. The ways to minimize the costs of small and medium-sized businesses in Russia through digital control over cash flows are proposed.

Keywords: cash register systems, the shadow economy, the digitalization of the economy, reducing costs.

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ

В.А. Матвеев

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В представленной статье обсуждению подлежа факторы развития рынка трудовых ресурсов, в условиях макроэкономической нестабильности, реформирования системы управления государственными финансами, повышения эффективности реализуемой экономической политики. В статье дается критический анализ состояния финансов государственных внебюджетных фондов, подкрепленный статистическими данными, обосновывается необходимость и проанализирована возможность корректировки применяемой методики оценки инвестиционных рисков.

Ключевые слова: государственные финансы, внебюджетные фонды, эффективность управления трудовыми ресурсами, оценки рисков инвестирования, пенсионные накопления, накопительная часть, социальное страхование и обеспечение.

Современный этап развития российского рынка трудовых ресурсов в условиях значительного возрастания влияния негативных последствий демографического и мирового финансово-экономического кризиса препятствуют осуществлению эффективного функционирования экономики и инвестирования финансовых ресурсов государства и муниципальных образований.

В настоящее время процесс модификации целого ряда параметров экономического уклада должен включать как формальные структурные изменения, так и освоение совершенно новых моделей инновационного роста, развитие соответсвующих отраслей, переход к качественно иной ступени экономического цикла, улучшении производственных результатов и восстановление потребительского спроса, что требует оперативного принятия мер по полнму перемотру основных принципов обязательного социального страхования и поэтапного перехода к новой модели с учетом фактически имеющихся и потенциально возможных трудовых ресурсов.

Неоднозначная ситуация на глобальных рынках, наблюдаемая дезинтеграция и повсеместное применени неэкономических стимулов роста ряда национальных экономик, торговые войны, введение режима финансово-экономических санкций в отношении РФ, отток иностранного капитала, высокие риски инвестирования и другие негативные факторы, убедительно свидетельствуют о необходимости нового формата финансовой политики, управления финансами и сопутствующими рисками инвестирования социально значимых финансовых ресурсов, сосоедоточенных в системе социального обеспечения и страхования. Эти факторы в совокупности предлпределяют степень эффективности реализации политики государства и муниципальных образований, итоговые результаты и векторы развития социальных и экономических процессов.

Ситуация в этой сфере еще более усугубляется нарастанием и обостоением катастрофического положения и пессимтстическими прогнозами в области демографии на фоне официальных заявления о начале роста ожидаемой продолжительности жизни, коэффициентов дожития, срока дожития и т.д.

Так, по данным Минтруда РФ, в 2009 г. на одного пенсионера приходилось 1,7 работающих граждан, а в 2018 г. приблизительно 1,3.По целому ряду фундаментальных характеристик, которые на практике формально подкрепляются количественными оценками устойчивости основной тендении рзвития, несмотря на отдельные колебания демографической конъюнктуры при сохранении существующей динамики в 2020 г. на 1 пенсионера будет приходиться всего лишь 1 работник [4].

Проблема заключается еще в том в том, что доволтно продолжительное время средства, аккумулируемые в системе государственных внебюджетных фондов применялись как механизм покрытия государственных долговых обязательств. При этом количественное соотношение числа работающих и лиц, получающих страховые выплаты находилось на приемлемом уровне [2, с. 36].

В современных условиях проблема соотношения государственного социального страхования и страхования социальных рисков компаний приобретает особое значение. Неоднократно предпринимались попытки решения проблемы малоэффективной стратегии управления рисками инвестирования социально значимых финансовых ресурсов в государственном секторе, оптимального финансирования социального обеспечения и установления стабильных в долгосрочной перспективе настроек системы социального страхования без постоянного изменения правил, ставок, тарифов, категорий застрахованных лиц и т.д., поиске инструментов борьбы с дефицитом средств государственных внебюджетных фондов социального страхования.

Однако пока не решен вопрос, каким должен быть процесс управления средствами в системе социальных внебюджетных фондов в условиях экономической нестабильности с позиций общественной целесообразности, учитывая одновремено зачастую противоположные интересы граждан, конкурентной среды бизнеса и государства.

Множество нерешенных вопросов остается в первую очередь в сфере пенсионного обеспечения. По основным вопросам органы государственной власти придерживаются традиционно консервативной стратегии "настройки", постоянного манипулирования в первую очередь значениями параметров соответсвующей системы. Сюда можно отнести пороговые значения страховых сумм, уровни процентных ставок и отчислений на

социальное страхование, относительные размеры индексации, настройки механизм пенсионных баллов и пенсионного возраста, данные актуарных расчетов и т.д. Так, согласно с Налоговому Кодексу РФ 1 января 2019 г. для начисления страховых взносов в пределах страховой базы для системы обязательного пенсионного и социального страхования установлены базовые ставки на обязательное пенсионное страхование – в размере 22%, на обязательное социальное страхование и случай временной нетрудоспособности в связи с материнством – в размере 2,9%, на обязательное медицинское страхование – в размере 5,1%. Есть пониженные и нулевые ставки по отдельным видам экономической деятельности, категориям застрахованных лиц, а также дополнительные тарифы на страхование от несчастных случаев на производстве. Из 22% страховых платежей 6% составляет солидарная часть на выплату фиксированной части страховых возмещений по обязательному пенсионному страхования и 16% – на индивидуальные лицевые счета для финансирования накопительной и страховой части в пропорции 6% + 10% (при наличии заявления застрахованных лиц). Из 22% на индивидуальном лицевом счете (ИЛС) гражданина отражается только 16%, а остальные 6% идут на текущие выплаты. Эта часть средств перераспределяется через бюджет. Также законом предусмотрены дополнительные 10% страховых взносов, которые уплачиваются с фонда оплаты труда, превышающего в годовом выражении 1 150 тыс. рублей.

Особая ставка предусмотрена в отношении взносов для индивидуальных предпринимателей в зависимости от уровня годового дохода: менее 300 тыс. руб. – в размере 26% от годового МРОТ, более 300 тыс. руб. – в размере 1% от превышающей суммы.

Фактически страховой тариф увеличился для высокооплачиваемых категорий работников. Точно подсчитать не получится, но если принять среднюю величину фонда оплаты труда в размере 1 512 тыс. руб. в год, тогда на текущие выплаты пойдет примерно 6% + 0,5 * 10% = 11% годовых. В итоге доля распределительного компонента теперь достигает 50%, т.е. 11% из 22%. Последний обеспечивает текущую выплату пенсий нынешним пенсионерам, досрочные пенсии и другие солидарные расходы, находящиеся вне пенсионных прав, включая расходы на выплату базовой части пенсии.

Таким образом, доля распределительного элемента («солидарная часть» пенсионного тарифа) составляет 27,3% (6% от 22% страховых взносов). Благодаря такой фиксированной части пенсии коэффициент замещения пенсий для низкооплачиваемых категорий застрахованных с новым страховым стажем не менее 30 лет может достигнуть рекомендуемого Международной организацией труда уровня в 40%. Однако в условиях рынка, в отличие от плановой экономики, стимулы экономического развития, развития рынка трудовых ресурсов при этом снижаются. Кроме того нарушается основополагающий принцип пенсионного страхования в рамках накопительной пенсионной системы, который предполагает прямую зависимость пенсионных выплат от заработной платы и стажа трудовой деятельности.

Утвержденная и реализуемая система непродуманных мер в области политики управления средствами государственных внебюджетных фондов существенным образом ущемляет права будущих пенсионеров, которые приобретали пенсионные права в эпоху глобальной финансово-экономической нестабильности. Ситуация еще более усугубляется негативной ситуацией и неблагоприятными прогнозами в области демографии. Нехватка финансовых средств бюджетов соответствующих фондов не является оправданием ошибок государственной финансовой политики, особенно при постепенном переходе к стадии оживления экономического цикла в российской экономике.

Предпринимаются попытки дискредитации основных принципов накопительной системы пенсионного страхования, которая по своей природе в большей степени гарантирует конституционные права застрахованных лиц. Так, уже произведено снижение зависимости страховых выплат от средней заработной платы и трудового стажа путем «заморозки» накопительной части пенсии, внедрения механизмов недостаточной и непрозрачной индексации фиксированной части пенсионных выплат, стоимости индивидуальных пенсионных баллов.

Сложность добавляет и наличие разнородных категорий застрахованных лиц до начала реформирования, переходного периода, а также в постреформенный период, текущая и перспективная неблагоприятная ситуация с соотношением численности различных возрастных групп и средних возрастов, возрастная структура плательщиков страховых взносов и получателей страховых выплат.

Попытка решения проблемы оценки рисков инвестирования государственных финансовых ресурсов в условиях финансовой нестабильности уже предпринимались [1, с. 302]. В условиях финансовой нестабильности практическая ценность такого количественного показателя, как коэффициент вариации уровня инвестиционного риска значительно снижается для конкретного инвестора, если государство гарантирует сохранность инвестируемых средств. Здесь приоритетом является именно обеспечение сохранности (безубыточности) вложений. Кроме того в этой инвестор чувствителен в большей степени не к вероятности недополучения ожидаемого дохода, а к абсолютной величине возможного убытка.

Характер инвестирования средств, аккумулируемых в системе государственных внебюджетных фондов, оценивается нами как консервативный. Он совершенно несовместим с наблюдаемыми колебаниями фондового рынка, сопровождающиеся повышенным риском убытков. Однако это вовсе не накладывает ограничений на перечень финансовых инструментов, учитывая долгосрочный горизонт инвестирования соответствующих ресурсов. В этих условиях минимальную положительную доходность (безубыточность) обеспечивает стратегия

управления путем размещения соответствующих средств в государственные ценные бумаги и корпоративные облигации, гарантированные государством депозиты и т.д примерно соответсвующие темпам инфляции.

Необходимо отметить, что период первой фазы мирового финансово-экономического кризиса с 2008 г. по 2014 г. отрицательная доходность (убыточность) инвестирования пенсионных накоплений стала острой проблемой и заставляет задуматься над эффективностью современной государственной финансовой политики. Например, уровень убыточности Внешэкономбанка в 2008 г. достигал -0,46% годовых. С середины 2014 г. эта проблема усугубилась введением режима экономических санкций и существенным ростом волатильности национального и мирового финансового рынка.

Для решения вышеуказанных проблем требуется разработка и реализация на практике нового подхода к управлению средствами государственных внебюджетных фондов.

Современная макроэкономическая конъюнктура позволяет применять эффективную методику инвестирования финансов государственных внебюджетных фондов, основанную на системе государственных гарантий и жесткого государственного контроля деятельности негосударственных фондов и частных управляющих компаний. Последние, как показывает мировой и российский опыт, обеспечивают в среднем большую эффективность вложений, чем государственная управляющая компания.

Потребуется также внедрять систему гарантирования доходности, согласно которой на основе средней ставки доходности по всем управляющим компаниям устанавливается ограничение по минимальному и даже по максимальному уровню доходности с целью частичного погашения негативного влияния инвестиционных рисков.

Предлагаемая методика установления гарантированной ставки доходности в условиях экономической нестабильности, неконтролируемой волатильности российского и мирового фондового рынка, повышенных рисков получения отрицательных результатов инвестирования, для текущей макроэкономической ситуации требует уточнения. На начальных этапах реализации методики при определении максимального и минимального гарантированного уровня доходности могут отсутствовать достаточно надежные статистические данные о ежемесячных или ежеквартальных результатах инвестирования. Поэтому для среднесрочной перспективы потребуется корректировка соответствующих параметров, которые могут быть искажены в результате воздействия случайных факторов.

Список литературы

1. Матвеев В.А. Разработка критерия оценки рисков инвестирования государственных финансовых ресурсов в условиях финансовой нестабильности // Вестник Нижегородского университета им. Н.И.Лобачевского. Серия «Экономика и финансы». Выпуск 6(1). – Н.Новгород: Изд-во ННГУ, 2013. – с. 302–303.

2. Попов А.А. Пенсионные системы США и России: эволюция и попытка реформ // США и Канада: экономика, политика, культура. 2001. № 4. С. 35–45.

3. Медведев Д.А. Россия-2024: Стратегия социально-экономического развития // Вопросы экономики. 2018. №10. С. 5–28.

4. «Трудовые ресурсы::Федеральная служба государственной статистики» // Интернет-ресурс: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/. Дата входа: 14.01.2019.

FACTORS OF DEVELOPMENT OF THE LABOR RESOURCE MARKET IN THE CONDITIONS OF REFORMING THE MANAGEMENT SYSTEM OF PUBLIC FINANCE

V.A. Matveev

This article discusses the subject of factors for the development of the labor market, in the context of macroeconomic instability, reforming the system of managing public finances, and improving the efficiency of economic policy being implemented. The article provides a critical analysis of the state of finances of state extra-budgetary funds, supported by statistical data, justifies the need and analyzes the possibility of adjusting the applied methodology for assessing investment risks.

Keywords: public finance, extrabudgetary funds, efficiency of human resource management, investment risk assessment, pension savings, funded part, social insurance and security.

МОДЕРНИЗАЦИЯ, ИННОВАЦИЯ, ИННОВАЦИОННАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ

А.О. Овчаров, Т.Н. Овчарова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье рассматриваются понятия «модернизация» и «инновации» (инновационное развитие) как взаимосвязанные, исторически меняющие свое содержание. Систематизируются различные теории модернизации. На этой выделяются модернизационные проекты, формирующие новую современность. Инновационное развитие рассматривается как основное направление модернизации экономики. Обосновывается, что в современных условиях осуществляется мо-

дернизация традиционных производств на новой технологической базе, что позволяет отразить этот процесс в понятии «инновационная модернизация экономики».
Ключевые слова: модернизация, инновация, традиция, технологии, инновационная модернизация экономики.

Актуальность научных исследований модернизации на основе инновационного развития обусловлена необходимостью повышения темпов и эффективности социально-экономических преобразований в стране. Модернизация и инновационное развитие представляют собой обязательные условия для обретения конкурентоспособности отечественной экономики. Нынешнее положение России требует быстрых и качественных перемен, но укладываются ли необходимые для России преобразования в русло инновационной модернизации? Чтобы раскрыть некоторые содержательные аспекты обозначенной проблемы, необходимо установить взаимосвязь таких понятий, как: модернизация, инновационное развитие, инновационная модернизация экономики. В литературе эти понятия зачастую рассматриваются как синонимы, без установления их соотношения. При этом всякое теоретическое исследование нуждается в установлении связей между понятиями – это нужно для процедуры объяснения фактов, явлений. Но в социальном познании это еще и условие для принятия управленческих решений, предполагающих нередко альтернативные варианты. Анализ понятий можно считать своеобразным управленческим ресурсом, содействующим повышению управленческой культуры, помогающим формировать конструктивное мышление в условиях нестабильной, трансформирующейся социальной реальности.

Еще 5–8 лет назад проблема модернизации широко обсуждалась в литературе [1-4]. Последовавшее после этого затишье можно объяснить тем, что понятие модернизации тесно связывалось с вестернизацией, навязыванием трансформирующимся обществам западных ценностей. Однако содержание понятия модернизации исторически менялось и на сегодня теория модернизации не представляет собой единого цельного знания, а включает в себя совокупность моделей, концепций, которые объясняют природу модернизации с учетом специфики стран, в разное время вступивших на путь модернизации.

Первоначально теория модернизации опиралась на опыт модернизации западных стран, который был обобщен в двух моделях так называемой классической модернизации. В основе классической теории лежит понимание модернизации как перехода от традиционного (аграрного) общества к индустриальному (капиталистическому). В первой модели процесс модернизации зарождался и протекал естественным путем в эпоху промышленных революций, в ходе преобразований социально-экономических структур, а следом за ними и политических институтов. Эту модернизацию еще называют органической или спонтанной. Одной из наиболее важных составляющих первой модели классической теории модернизации явилось признание зависимости политического развития от социально-экономического роста. Экономика рассматривалась как доминирующая сфера жизни общества, определяющая динамику других областей и выступающая основным регулятором социально-политических процессов. К странам «органической» модернизации причисляют Великобританию, США.

Модернизация «второй волны» («догоняющая» модернизация) происходила в условиях, когда был образец для подражания – в XIX веке сформировался европейско-американский мейнстрим в виде реализовавшегося проекта индустриализации, к которому должно стремиться любое общество, если оно хочет стать современным. В обществах «второй волны» не соблюдается «естественная» логика созревания социально-экономических и политических структур, поэтому модернизацию называют неорганичной. Государство берет на себя основную ответственность за приспособление экономической и политической систем к требованиям модернизации. Чем ниже исходный для модернизации уровень экономики и политических институтов, тем больше необходимость государственного управления модернизационными процессами в обществах «позднего старта». В модели догоняющей модернизации традиционная культура воспринималась как препятствие тому, чтобы стать обществу современным. Несмотря на некоторые трудности, догоняющая модернизация в Германии, Италии и др. странах продемонстрировала определенные успехи.

В XX веке модернизационные процессы охватили большую территорию Азии, Африки, Латинской Америки, т.е. незападных стран, которые по своему социально-экономическому и политическому развитию сильно отличались от стран классического типа модернизации. Развитие этих обществ поставило перед теорией модернизации задачу создания такой модели, которая бы обеспечивала их переход в современное качество, т.к. ранние модели, построенные на западном опыте, не отвечали этой задаче. Возникли неклассические модели модернизации, которые развивали идею модернизации трансформирующихся незападных обществ с учетом их национальной идентичности: особенностей хозяйственного, политического, социального развития, имеющихся традиций и ценностей. Требование рекультуризации незападных стран в теории модернизации было пересмотрено, и был сделан вывод о том, что модернизация может успешно проходить в координатах локальных культур. Общая направленность неклассической модели модернизации может быть охарактеризована как культуроцентристская.

Понятие модернизации менялось в зависимости от того, какое содержание обретала современность (модерн). В.Г. Федотова выделяет три типа современности и соответственно три типа модернизации в их исторической последовательности [5]. Этапы модернизации различаются соотношением в них традиции и инновации. На первом этапе (XIX в.), который называется автором либеральной модернизацией, важнейшим признаком выступало преобладание новаций над традицией и «формированием самой традиции к получению постоянных инноваций». Инновации рассматривались как наиболее существенная характеристика современного общества,

способного к непрерывному самообновлению, восприимчивого к нововведениям в экономической, политической, культурной сферах. На втором этапе модернизации (XX в.), называемом организованным, наряду с инновациями заявляли о себе и традиции. Модернизация третьего периода (начало XXI в.), с акцентом на традиции, учитывает собственную культуру вступивших на этот путь стран. По сути это означало отказ незападных стран от модели догоняющей модернизации и признание значимости собственных традиций, культуры для развития стран.

Тезис о многообразии современностей («множественных модернити»), который ввел в парадигму модернизации Ш. Эйзенштадт, говорит о том, что не существует универсального модерна и речь может идти о различных модернизационных проектах [6]. Отдельные положения плюралистической теории Ш. Эйзенштадта использовались как сторонниками, так и критиками концепции для анализа различных вариантов модерна.

В современном глобальном мире проблемы, с которыми столкнулся реальный процесс модернизации в разных странах, пытаются решить путем внесения корректив в имеющиеся теоретические модели, совершенствования их методологического инструментария. Так, В.М. Межуев высказал радикальную точку зрения об исчерпанности модернизации как модели развития в современных условиях и аргументировал необходимость перехода к другой модели, которую он называет моделью глобального развития [7]. В ней он предлагает то понимание современности, которое лишает Запад привилегии быть единственно современным, а значит, и все, что не соответствует западному эталону, не может изначально оцениваться как несовременное, подлежащее реформированию или разрушению. Современность перестала отождествляться с индустриальной фазой общественного развития, при которой западное общество и стало синонимом современного, она сменяется другой – постиндустриальной. И этот переход в новую современность уравнивает всех в сознании своей «несовременности», а значит, и модернизация «оказывается общей судьбой, общим делом всех стран и народов. Но тогда такой переход лучше называть уже не модернизацией, а глобальным развитием» – заключает В.М. Межуев. Нам представляется, что речь все же должна идти не об отрицании самого факта модернизации как процесса перемен в экономической, социально-политической сферах жизни, а как констатацию исчерпанности исторически конкретной ее формы.

Очевидно, что в XXI в. недостаточно рассматривать модернизацию лишь как переход от традиционного общества к индустриальному – это была лишь первичная стадия модернизации. В условиях глобальной конкуренции стран, на основе высокотехнологичных инноваций осуществляется вторичная стадия модернизации – переход к информационному (постиндустриальному) обществу, к экономике, основанной на знаниях. В исследованиях по модернизации, проводимых китайскими учеными, на которые ссылается Н.И. Лапин, выделяются эти две взаимодействующие стадии модернизации. В развитых и развивающихся странах в рамках вторичной модернизации продолжается и первичная, индустриальная модернизация, но на новом ее уровне. Взаимосвязь обеих стадий получила название интегрированной модернизации [8, с. 20].

В России можно найти признаки такой интегрированной модернизации. В публикациях С.Ю. Глазьева, автора теории технологических укладов, выдвигается тезис о реиндустриализации как приоритетном развитии материального производства, пришедшего в упадок после либеральных реформ. При этом речь идет о реиндустриализации на новом технологическом уровне, с использованием современных технологий, характерных для постиндустриального общества. Соглашаясь по ряду позиций с авторами, акцентирующими необходимость реиндустриализации (неоиндустриализации), стратегическую цель социально-экономического развития страны, А.И. Колганов и А.В. Бузгалин видят не в возрождении четвертого (индустриального) технологического уклада, даже на новом технологическом базисе, а в приоритетном развитии человеческих качеств, в развитии креатосферы как определяющей облик новой современности [9]. Области, которые входят в креатосферу, а это образование, наука, здравоохранение, культура и т. п., развивают творческий потенциал граждан и тем самым создают главный источник экономического прогресса.

Несмотря на то, что есть некоторые инварианты осуществления модернизации, а общества современного типа обладают некоторыми общими признаками, на которые указывают работающие по теме авторы и с которыми соглашался Ш. Эйзенштадт, общество модерна открыто в будущее. Нельзя исчерпывающим образом выделить все его признаки, т.к. они могут изменяться и дополняться. Новая современность (модерн)– это мир NBICS-технологий, цифровизации, мир с большим инновационным потенциалом. И как справедливо замечено, данный факт «означает, что не все теории модерна являются теориями модернизации, однако это вовсе не исключает, что в различных парадигмах (нарративах) модерна могут быть скрыты модернизационные интенции» [10]. Современный модерн – постиндустриальное, информационное общество, несомненно, содержит модернизационный потенциал для своего дальнейшего развития.

Изложенное выше понимание модернизации как перехода от традиционного к индустриальному и постиндустриальному обществу не исчерпывает всего содержания модернизации. Это понимание можно обозначить как внешний, международный аспект модернизации, подготовленный мировым процессом распространения передовых идей, технологий, институтов. Но разворачивается модернизация всегда в рамках конкретной страны. Этот аспект можно назвать внутренним, позволяющим рассматривать перемены внутри отдельного общества, его сфер. Здесь модернизация выступает синонимом историчности (изменчивости) общественной жизни, вызванной сложным переплетением внешнего и внутреннего. В обществе может осуществляться модернизация

производства, политической системы, социальной сферы и т.д., результатом которой будет переход объекта модернизации на более высокий качественный уровень организации и функционирования. В этом аспекте модернизация противоположна стагнации и является синонимом прогресса, совершенствования, движения вперед. Как способ комплексного решения экономических и политических, социальных и культурных задач, модернизация, таким образом, может рассматриваться и как процесс трансформации, и в качестве инструмента, позволяющего обществу отвечать на исторические вызовы посредством инноваций.

Модернизация и инновационное развитие взаимосвязанные, хотя и не тождественные процессы. Термин «инновация» сопряжен с таким понятием, как нововведение и означает внедрение в производственную или иную деятельность новых продуктов, технологий, являющихся результатом научных открытий, изобретений. В последнее десятилетие инновации приобретают всеобъемлющий характер, распространяются на различные сферы общественной жизни. Одинаково важными в деятельности предприятий становятся и производство новых товаров и услуг, и создание новых технологий, и новые модели управления, и поиск новых сегментов рынка и т.д. Новации обеспечивают лидерство компаний, страны в конкурентной борьбе.

Ряд исследователей, используя понятия модернизации и инновации для определения целей развития России, тесно сближают их и считают предпочтительнее использовать один термин – инновационное развитие [11] Существует и другая точка зрения, согласно которой не всякая модернизация означает переход к инновационному типу развития общества, а лишь та, которую можно охарактеризовать как «креативную». В ней решающим фактором развития становится творческий потенциал человека [12]. Еще одна точка зрения рассматривает инновационное развитие как основное направление модернизации и, в частности, как «сердцевину» модернизации экономики на этапе современности [13].

Теорию инновационной экономики создал Й. Шумпетер в начале XX века, выделив пять видов инноваций в экономике. Он ввел, как известно, различие между ростом и развитием экономики, посчитав инновации фактором именно экономического развития, а экономический рост связал с расширением масштабов деятельности, увеличением производства и потребления одних и тех же товаров и услуг. С помощью нововведений предприятие может использовать новые конкурентные приемы (эффективную конкуренцию) и приобрести исключительное положение на рынке – эффективную монополию.

Для поддержания конкурентоспособности и эффективности экономики необходима как модернизация, так и инновационное развитие. Ключевым звеном инновационного процесса является использование новых знаний и технологий, ставших результатом научных исследований и разработок. Если исходить из того, что модернизация представляет собой комплексный процесс совершенствования производства, имеющий своей целью повышение его экономической эффективности, то инновационное развитие, в основе которого широкое использование научно-технических достижений, современных информационных технологий, будет определять основное содержание процесса модернизации. В результате наряду с появлением инновационных проектов по созданию новых продуктов, технологий и т.д., в современной экономике осуществляется технологическая модернизация традиционных производств, на современной технической базе происходит совершенствование производительных сил. Другими словами, посредством инновационной модернизации происходит встраивание предприятий традиционных отраслей в структуру современной экономики. Если первичная индустриальная модернизация для своего воплощения требовала электрификации и культурной революции, то в основе постиндустриальный модернизации XXI века лежат инновационные процессы, обеспечивающие доминирование качественных изменений над количественными, экономического развития над простым экстенсивным ростом экономики.

Поскольку определяющим фактором модернизации всех областей экономики выступает инновационный процесс, то понятие «инновационная модернизация экономики» следует рассматривать как важнейшую характеристику экономического развития. Авторы, использующие данное понятие, трактуют его не только как переход экономической системы на передовой технологический уклад, обеспечение экономического развития за счет инноваций, но и как формирование экономики, способной к инновационному саморазвитию [14]. Данное качество экономики может быть достигнуто при условии совершенствования всей системы управления инновационным развитием страны, создания целостной национальной инновационной системы (НИС).

В «Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» выделено два альтернативных сценария, по которым возможно научно-технологическое развитие страны [15]. Первый предполагает сделать ставку на заимствования передовых зарубежных технологий и фрагментарное развитие отечественных научных исследований и разработок (НИОКР). Определенный смысл у этого сценария есть, поскольку имеется опыт успешно развивавшихся отдельных корпораций и национальных экономик, которые на начальных этапах модернизации повышали эффективность производства не на основе собственных инновационных разработок, а используя в инновационной политике инструменты бенчмаркинга, адаптируя имеющиеся у передовых корпораций и развитых стран новации.

В любой отрасли экономики можно выделить как инновационно активные компании, которые разрабатывают масштабные долгосрочные проекты НИОКР, так и те, которые фрагментарно используют новые технологические решения, разработанные другими фирмами, для усовершенствования собственных продуктов и процессов. Преобладание в экономике компаний, занятых «в основном адаптацией и модификацией предлагаемых лидерами технологических решений, может обеспечить приемлемый уровень текущей конкурентоспособности

на национальных рынках, но не может гарантировать успеха в конкурентной борьбе на глобальных рынках и долгосрочного устойчивого развития национальных производителей» [16, с. 70-71].

Второй сценарий, который назван в Стратегии целевым, предполагает лидерство по приоритетным направлениям научно-технологического развития, построение целостной национальной инновационной системы, что обеспечит устойчивое развитие, независимость и конкурентоспособность страны. Инновационная модернизация экономики вписывается в этот сценарий.

Таким образом, понятие «инновационная модернизация экономики», сопрягаясь с понятиями «модернизация», «инновационное развитие», имеет собственное содержание, которое раскрывается с учетом особенностей современного этапа развития России. В условиях глобализации стране требуется процесс интегрированной модернизации, предполагающий комплекс мер по реиндустриализации (новой индустриализации) с применением инновационных технологий, а также решение экономических проблем информационного (постиндустриального) этапа развития общества на основе создания эффективной научной, научно-технической и инновационной инфраструктуры. Поскольку модернизация сегодня – это инновационно ориентированный процесс, постольку понятие «инновационная модернизация экономики» раскрывает важнейший императив современного экономического развития – обновление, совершенствование всех элементов экономической системы для достижения конкурентоспособности отечественной экономики.

Список литературы

1. Меняющаяся социальность: новые формы модернизации и прогресса. – М.: ИФ РАН, 2010. – 274 с.

2. Культурные факторы модернизационной политики или культурные особенности России – «за» и «против» модернизации // Мир России. – 2012. – № 3. – С. 41–64.

3. Социально-философский анализ модернизации: теории, модели, опыт. – М.: ИФ РАН, 2013. – 221 с.

4. Федотова В.Г., Колпаков В.А., Федотов Н.Н. Какая модернизация и какой капитализм нужны России? // Вопросы философии. – 2013. – № 10. – С. 3–12.

5. Федотова В.Г. Модернизация и традиция // Знание. Понимание. Умение. – 2014. – № 2. – С. 80–91.

6. Эйзенштадт Ш. Новая парадигма модернизации // Сравнительное изучение цивилизаций: Хрестоматия: Учеб. пособие для студентов вузов. / Сост., ред. и вступ. ст. Б. С. Ерасов. – М.: Аспект Пресс, 1998. – С. 470–479. – 556 с.

7. Межуев В.М. Ценности современности в контексте модернизации и глобализации. – Режим доступа: http://www.zpu-journal.ru/e-zpu/2009/1/Mezhuev/.

8. Лапин Н.И. Человеческие измерения модернизации России в международном контексте // Инновации. – 2012. – № 5(163). – С. 19–26.

9. Колганов А.И., Бузгалин А.В. Реиндустриализация как ностальгия? Теоретический дискурс // Социс. – 2014. – № 1. – С. 80-94.

10. Иванов А.В. «Множественные современности»: диалектика единства и разнообразия в эпоху глобализации // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 6. Часть 3. – С. 654–659.

11. Галкин А.А. Есть о чем поспорить / Теория и политика инновационного развития и инновации в политике. Круглый стол журнала «Полис» и Института социологии РАН // Полис. – 2010. – № 2 – С. 128–145.

12. Красин Ю.А. Инновационный тип развития и модернизация / Теория и политика инновационного развития и инновации в политике. Круглый стол журнала «Полис» и Института социологии РАН // Полис. – 2010. – № 2 – С. 128–145.

13. Луговая Е.С. Инновации как основа модернизации современного общества // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 7. Философия. – 2012. – № 2 (17). – С. 103–108.

14. Белякова, Г.Я., Батукова, Л.Р. Инновационная модернизация экономики: сущность понятия, его взаимосвязь с понятиями модернизация и модернизация экономики // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10–11. – С. 2495-2498.

15. Указ Президента РФ от 01.12.2016 № 64 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации». – Режим доступа: http://legalacts.ru/doc/ukaz-prezidenta-rf-ot-01122016-n-642-o-strategii/.

16. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 624 с.

This article discusses the concept of «modernization» and «innovation» (innovation development) as interconnected, historically changing its content. The various theories of modernization are systematized. The modernization projects are allocated, forming a new modernity. Innovative development is seen as the main direction of economic modernization. Substantiates that in modern conditions is carried out modernization of traditional industries to new technological base, to reflect this process in the notion of «innovative modernization of economy».

Keywords: modernization, innovation, tradition, technology, innovative modernization of economy.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ ЭТОС В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПРАКТИК СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

О.Ю. Ожерельева

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
Северо-Кавказский институт-филиал, г. Пятигорск

В статье рассматриваются проблемы предпринимательского этоса как важнейшей социальной общности, которая могла бы стать катализатором перемен, что привело бы к устойчивому развитию гражданского общества, возрастанию уровня социального доверия, которое укрепление когнитивных стереотипов и установок, межгрупповому взаимодействию, толерантности и межнациональному сотрудничеству в современном российском обществе.

Ключевые слова: предпринимательский этос, общность, гражданское общество, социокультурное влияние, модернизация, взаимодействие.

Социально-экономические преобразования в обществе успешны тогда, когда в них сознательно и ответственно участвуют наиболее значимые силы: власть, бизнес и общество. Политическое руководство России неоднократно подчеркивало, что отношения с гражданским обществом являются стратегическими в российской государственной политике. В современном постиндустриальном обществе существенно меняется парадигма в отношении информации и знаний в направлении нравственных коннотаций. Современные технологии коммуникации предоставляют предпринимателю и политику иные, не искажающие информационное и социальное пространство, а потому гораздо более эффективные социальные инструменты.

Предпринимательский этос как важнейшая социальная общность смог бы стать катализатором перемен, что привело бы к устойчивому развитию гражданского общества, возрастанию уровня социального доверия, которое укрепляет когнитивные стереотипы и установки, межгрупповое взаимодействие, толерантность и межнациональное сотрудничество в современном российском обществе. Предпринимательское сообщество в современной ситуации должно стать мощной политической, общественной и культурной силой, влияние которой на ход общественного развития в современных условиях постоянно возрастает. Как важный социальный субъект инновационной экономической и политической модернизации общества предприниматель – являет собой внутренне дифференцированную, но не устоявшуюся социальную общность в системе российского общества. Влияние предпринимательской культуры отчасти экстернально, она не опирается на развитое основание и порождающий ее контекст рыночных ценностей и норм, что актуализирует стимулирующее социокультурное влияние отечественного предпринимательства на развитие рыночной культуры общества. Современное состояние этики и культуры предпринимательства в России, не в последнюю очередь, является следствием не внимания к этическим аспектам становления российского предпринимательства, и, прежде всего, со стороны государства. Предпринимательская этика базируется на общих этических нормах и правилах поведения, сложившихся в стране, а также на профессиональной этике, проявляющейся в той или иной сфере деятельности. Недостаток государственной поддержки сказывается на престижности деятельности предпринимателя, при этом человеческий капитал, по-прежнему, не рассматривается в качестве основы конкурентоспособности и адаптации к происходящим изменениям. Предпринимательство в России пытается стать социальным слоем, который может выполнять опорную функцию в процессах общественной модернизации, развития гражданского общества.

В условиях современного общества иерархическая социальная структура власти в форме господства уступает место сетевой организационной структуре, где значимой ценностью выступает интеграция социума, и власть ассоциируется со способностью влиять на других. В Докладе о состоянии гражданского общества в Российской Федерации за 2017 год сфокусированы вопросы развития гражданской активности и НКО, основные практики благотворительности, добровольчества и волонтерства. Особое внимание уделено институтам, обеспечивающим взаимодействие органов власти и гражданского общества, таким как общественные палаты и общественные советы, институты общественного контроля. Однако ничего не говорится о роли и значение экономических сообществ, в частности, предпринимательстве. Предпринимательство влияет на социально-экономическую функцию общества и государства, создает социальную и политическую стабильность и способствует инновационному развитию экономики страны.

В 2016 г. была утверждена «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в России до 2030 г.», 21 декабря 2017 г. Президент РФ принял Указ «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции». Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017 № 356-ФЗ) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» регулирует функционирование хозяйствующих субъектов [1]. Во исполнение ФЗ № 209 от 2007 года в 2018 году планировалось увеличение количества государственных грантов субъектам малого бизнеса. На 2018 год предельная сумма гранта установлена в 300 тысяч рублей. Заслуживают внимания государственные программы сотрудничества с коммерческими банками в части кредитования и рефинансирования субъектов малого бизнеса. Государство немало делает для развития предпринимательства, однако этих усилий недостаточно для увеличения доли малого и среднего пред-

принимательства в экономике страны и позиционирования данной общности, как важнейшей солидаризирующей силы.

Ведущее объединение малого и среднего предпринимательства «Опора России» планировало сделать 2018 год «Годом предпринимательства в России». Инициатива бизнеса была поддержана Министерством экономического развития, а к маю 2017 года на федеральном портале проектов НМА был размещен Проект Указа Президента РФ о проведении в России Года предпринимательства. Год предпринимательства мог бы пройти в юбилейный год – тридцатилетия выхода Закона СССР от 26 мая 1988 года № 8998-XI «О кооперации в СССР» [2], но этого не произошло...

Именно предприниматели, выполняя «собирательную» роль, могут образовать ценностное ядро предпринимательской культуры и социальных практик. А в условиях экономического спада, политического и морального кризиса, существует настоятельная необходимость в поиске новых возможностей для доступа к режиму устойчивого развития страны. Анализируя мировой опыт, историю развития отечественного предпринимательства, важно переосмыслить, оценить и сформулировать новые концептуальные направления и перспективы развития предпринимательской общности как двигателя экономики и социокультурных общественных процессов. Однако необходимо отметить, что предпринимательская культура усваивает новые идеалы или ценности очень медленно, адаптируя заимствованные или формируя собственные ценностные установки с возможностью их постоянной корректировки в определенных социокультурных условиях. Для устойчивого воспроизводства ценностной доминанты должны быть сформированы продуктивные социально-экономические и политико-управленческие институты.

Социокультурное пространство трансформируется за счет социальных механизмов позиционирования предпринимательства и по отношению к нему, достижения социокультурной идентичности на основе единого этоса, векторной направленности на ценностные ориентиры развития предпринимательской культуры и гражданского общества. Российские предприниматели применяют тактику кооперативных форм взаимодействия, способствующих успешному распространению их культуры среди других членов общества. Через взаимодействие и кооперацию предприниматели ведут диалог и выстраивают траекторию своего развития в рамках создания некоммерческих фондов, научно-исследовательских проектов, стартапов, патентов, финансируют образовательные услуги для обеспечения легальности своей деятельности.

Активно взаимодействуют предприниматели с населением, что обеспечивает создание положительного имиджа бизнеса в глазах населения, а также реализацию моральных и нравственных стремлений представителей предпринимательского сообщества. Значимость принципов социальной ответственности ими активно декларируются, но не всегда применяются на практике. Необходимо отметить, что в Северо-Кавказском федеральном округе фиксируется резкое снижение предпринимательской активности, и факторы, которые на нее влияют:

– равнодушное отношение чиновников к развитию местного бизнеса;

– сложность в получении земель и оформлении различных лицензий и разрешений;

– проблемы довольно дорогостоящей аренды;

– повышение налогов для предпринимателей;

– высокая миграция населения в центральные регионы страны. Из-за сокращения количества регионального населения происходит снижение покупательной способности. Малый и средний бизнес в данных регионах также терпит убытки из-за вхождения на рынок крупного (московского и др.) капитала и открытия сетевых магазинов.

На Северном Кавказе, по-прежнему основными проблемами остаются:

– снижение налоговой нагрузки на субъекты малого и среднего бизнеса;

– ликвидация административных барьеров;

– стимулирование и финансирование стартапов;

– развитие молодежного предпринимательства и улучшение инвестиционного климата в регионе.

«В соответствии со статистическими данными Росстата, в России начиная с 1993 года на период конца 2017 – начала 2018 годов, прекратили свое существование порядка 600 000 индивидуальных предприятий. Сравнивая статистические цифры за 2017 год, можно установить, что количество закрытых предприятий намного больше, чем количество открытых за тот же период. Из этого можно сделать вывод, что в 2017-2018 годах тенденция, связанная с открытием и закрытием ИП была удручающей. К сожалению, на долю малых субъектов хозяйственной деятельности приходится всего около 20 % валового внутреннего продукта. Это незначительная часть на фоне того, что приносят промышленные гиганты. Но потери такого количества ИП также больно бьют по экономике, поскольку именно объекты малого бизнеса определяют благосостояние страны» [3].

«По данным статистики ассоциации европейского бизнеса, в странах ЕС малый и средний бизнес развивается очень быстро. Малый бизнес за рубежом находится на более высоком уровне, чем в России. Он – одна из составляющих развития экономики. Малый бизнес в Европе по статистике составляет от 70% до 90% всех предприятий. Более половины населения страна Евросоюза работает в этой сфере. Наиболее активно развивается по статистике малый бизнес в Германии. Вклад предприятий МБ в экономику страны составляет почти ½ всего ВВП» [4].

Парадигма нравственного поведения и доверия, в условиях прозрачности и высокой скорости коммуникационных процессов в социально-экономической и социокультурной сфере будет возрастать. Необходимо менять менталитет людей, соединяя предпринимательскую культуру и этику с хозяйственной культурой, формируя поколения, которые будут осознанно нести ответственность за страну, принимать рациональные решения и достойно управлять своей страной в условиях сетевого взаимодействия и инновационных изменений. С сожалением, констатируем, что в современной российской реальности культура взаимодействия предпринимателей и представителей властных структур, не способствует созданию качественного сетевого управления и появлению новых сетевых узлов. Современная система управления зачастую препятствует поиску оперативных и гибких решений при регистрации и внедрении нововведений, получениях патентов и т.д. Изменениям препятствует неготовность предпринимательского сообщества к поиску новых решений для увеличения конкурентоспособности бизнеса, продолжается процесс сокращения наукоемких и инновационных предприятий. Процессы трансформации предпринимательской культуры сопровождаются постоянным преодолением дефицита знаний и специфических навыков, которые приобретаются в процессе работы над инновационным проектом, и предполагают использование огромных ресурсов на самообразование и саморазвитие. По-прежнему, предпринимательское сообщество сталкивается с внутренними ограничениями – инертностью, скептицизмом, личными ограничениями, общественным мнением и др.

Культура предпринимательства и предпринимательство как социальная общность должны выступить главным импульсом экономического роста. А духовность позволит предпринимательству соотносить свою деятельность с общечеловеческими позициями и избегать неэтичных шагов в бизнесе при условии гуманного отношения к нему государства, поскольку именно ему отводится особое место в регуляции российских социально-экономических отношений.

Д. Белл, изучая постиндустриальное общество указывал, что «деятельность, связанная в первую очередь с обработкой данных, управлением и информацией», не только общество, обладающее научным потенциалом и способностью трансформировать научные знания в конечный продукт, называемый «высокими технологиями», но и «образ жизни, который во все возрастающей степени сводится к взаимодействию людей друг с другом»; а ключевые роли отводятся людям, «владеющим знаниями, а не собственностью», чья модель поведения «предопределяется этикой их деятельности, которая, как правило, первична по отношению к этике эгоизма» [5].

Заинтересованность российского социума во взаимодействии и уважении к достоинству каждого конкретного индивида, взыскательный моральный климат, гуманизм и новаторство должны стать для российского предпринимательства побуждающим мотивом собственной рефлексии и ведения социально-ответственной политики, восстановление доверия как базового условия вовлечения граждан в практики общественного и политического участия. Отношения власти и гражданского общества должны развиваться в сторону равноправных партнерских отношений. Власть признает гражданское общество как сферу самоорганизации граждан в борьбе за свои интересы и отказывается от идеи регулировать деятельность гражданского общества в режиме «ручного управления». Гражданское общество, в свою очередь, принимает на себя обязательства по лояльности действующему законодательству и отказывается от конфронтационной модели восприятия государства.

Список литературы

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017 № 356-ФЗ) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».

2. Мартьянов В. С. Институциональное доверие как экономический ресурс: стимулы и препятствия эффективности. – С. 44 /Электронный ресурс // www.hjournal.ru /Мартьянов В. С., 2018 DOI: 10.17835/2076-6297.2018.10.1.041-058

3. Электронный ресурс Сборник Росстат: онлайн сборник "Россия в цифрах" / "Russia in figures" – выпуск 2017 г //Режим доступа:https://nangs.org/analytics/rosstat-onlajn-sbornik-rossiya-v-tsifrakh-vypusk-2017-goda-pdf https://ipexperts.ru/biznes/razvitie/skolko-zakrylos-ip-v-2018-godu.html

4. Электронный ресурс //Режим доступа: https://ipexperts.ru/biznes/razvitie/skolko-zakrylos-ip-v-2018-godu.html

5. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М.: Academia, 1999. – 956 с.

ENTREPRENEURIAL ETHOS IN THE SYSTEM OF PUBLIC PRACTICES OF MODERN RUSSIA

O.Y. Ozherelyeva

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Northern Caucasus institution-branch, Piatigorsk

The article examines the problems of the entrepreneurial ethos as the most important social community that could be a catalyst for change, which would lead to sustainable development of civil society, an increase in the level of social trust, which strengthen cognitive stereotypes and attitudes, intergroup interaction, tolerance and interethnic cooperation in modern Russian society.

Keywords: entrepreneurial ethos, community, civil society, sociocultural influence, modernization, interaction.

ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ В СФЕРЕ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

М.В. Оранова, Т.М. Карпова, А.И. Кипяткова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В данной статье рассмотрены вопросы государственной поддержки предпринимателей в России и за рубежом. На примере Нижегородской области проведен анализ эффективности мер органов власти по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства, выявлены проблемы в данной сфере и предложены возможные пути решения этих проблем, в том числе за счёт применения зарубежного опыта.

Ключевые слова: малое предпринимательство, среднее предпринимательство, государственная поддержка, государственная программа, бизнес, начинающий предприниматель.

Функционирование малого и среднего предпринимательства является одним из факторов повышения гибкости экономики, так как малые формы предприятий являются более приспосабливаемыми к нестабильным экономическим и политическим условиям. Однако, несмотря на это, они также являются и наиболее уязвимыми перед воздействием на них неблагоприятных экономических процессов, в связи с чем нуждаются в особом к ним отношении со стороны государства.

Актуальность статьи обусловлена тем, что предпринимательство является «двигателем» экономики: насыщает рынок необходимыми товарами и услугами, создает рабочие места для населения, но открыть свой бизнес очень непросто, для этого нужны различные ресурсы, которые есть не у каждого. Кроме того, по удельным показателям, характеризующим долю сектора малого и среднего предпринимательства (далее – МСП) в экономике, Россия сильно уступает другим странам. Например, в США малые и средние предприятия формируют 62% ВВП, в Китае – 55%, в то время как в России данный показатель составляет всего 22,3%. [9] В связи с этим следует обратить внимание на состояние малого и среднего бизнеса в зарубежных странах и проанализировать его.

Целью исследования является изучение основных форм государственной поддержки начинающих предпринимателей, как в России, так и за рубежом и разработка предложений по решению проблем в данной сфере.

Для этого необходимо выполнить ряд задач:

1. Рассмотреть основные меры поддержки предпринимателей на примере Нижегородской области.
2. Провести анализ эффективности деятельности органов власти в сфере поддержки малого бизнеса на примере Нижегородской области, выявив существующие проблемы.
3. Предложить возможные пути решения проблем, в том числе, на основании рассмотрения возможности применения зарубежного опыта.

Ежегодно при формировании бюджетной политики территории рассматриваются и принимаются меры по поддержке субъектов малого и среднего бизнеса. Основным нормативно-правовым актом в России, регулирующим отношения в сфере МСП является Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны основные цели и принципы государственной политики, полномочия органов государственной власти и пр.

В Нижегородской области в сфере поддержки МСП принят закон Нижегородской области от 5 декабря 2008 года №171-З «О развитии малого и среднего предпринимательства в Нижегородской области». На основе двух вышеуказанных законов в Нижегородской области на региональном и муниципальном уровнях разрабатываются программы для поддержки субъектов предпринимательства, такие как, например, муниципальная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Нижнем Новгороде» на 2018–2020 годы»; государственная программа «Развитие предпринимательства Нижегородской области» на 2015–2020 годы.

По данным министерства промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области, регион по развитию малого и среднего бизнеса занимает лидирующие позиции в России по количеству малых предприятий (область на 3 месте в ПФО и 11 месте в России) и по количеству занятых на малых предприятиях (на 2 месте в ПФО и 8 месте в России).[15]

На долю Нижегородской области приходится 2% от общего количества субъектов МСП России. Рассмотрим годовую динамику субъектов МСП в Нижегородской области (см. табл. 1) [12].

Таблица 1

Годовая динамика количества субъектов МСП НО

Количество субъектов МСП	По состоянию на 10.12.2017	По состоянию на 10.12.2018	Изменение +/-	Темп роста,%	Темп прироста,%
Микропредприятия	123 079	123 989	910	100,74%	0,74%
Малые предприятия	6 539	6 518	-21	99,68%	-0,32%
Средние предприятия	474	472	-2	99,58%	-0,42%
Всего	130 092	130 979	887	100,68%	0,68%

В целом, динамика количества субъектов МСП положительная, в основном за счет прироста микропредприятий, за прошедший год их количество увеличилось на 910 субъектов. При этом, большее количество субъектов приходится на г. Нижний Новгород (74535 единиц).

В Приволжском федеральном округе Нижегородская область занимает 2 место по количеству субъектов МСП, получивших поддержку в 2017 году, уступая только Ульяновской области (рис. 1) [17].

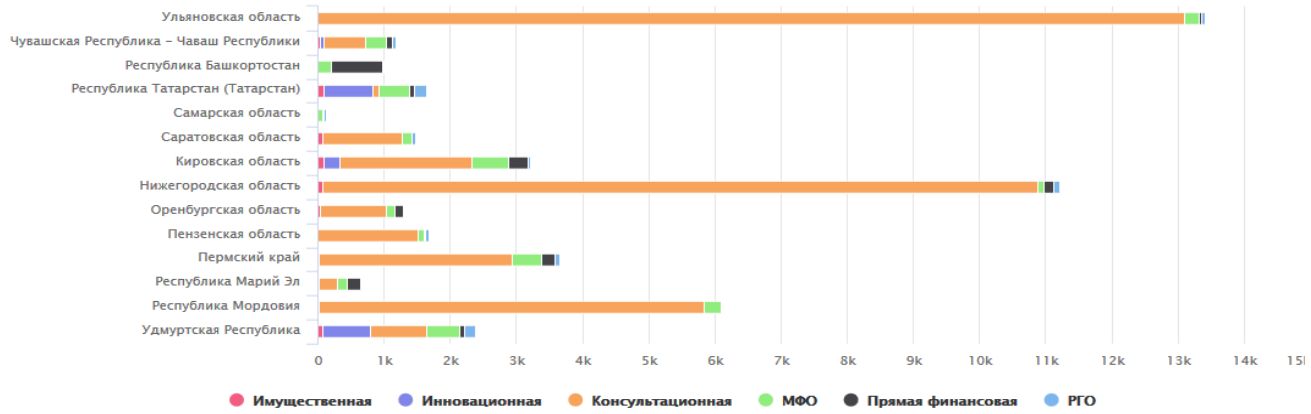


Рис. 1. Оказанная поддержка субъектам МСП в Приволжском федеральном округе по формам поддержки в 2017 году

На рисунке 1 видно, что в большинстве регионов округа преобладает консультационная поддержка.

Рассматриваются шесть основных форм поддержки, а именно, имущественная, инновационная, консультационная, прямая финансовая поддержка, микрофинансирование (далее – МФО) и региональные гарантийные обязательства (далее – РГО).

Количество МСП, получавших поддержку в 2016–2017 гг. представлено в таблице 2.

Таблица 2

Годовая динамика количества СМСП, получавших поддержку в 2016-2017гг. по формам поддержки

Форма поддержки	Количество СМСП, получивших поддержку		Изменение +/-
	2016 год	2017 год	
Имущественная	101	72	-29
Инновационная	0	0	0
Консультационная	5566	10804	5238
Прямая финансовая поддержка	260	135	-125
МФО	207	105	-102
РГО	98	95	-3
Всего	6232	11211	4979

По результатам данных, приведенных в таблице 2 можно сделать вывод, что количество субъектов, получавших консультационную поддержку увеличилось, количество же субъектов, получавших иные формы поддержки снизилось. Инновационная поддержка не оказывалась (по данным ТАСС).

Рассмотрим, какие меры поддержки может получить предприниматель в Нижегородской области и какие организации могут оказать ему поддержку.

Обратимся к такому источнику как Портал поддержки предпринимательства Нижегородской области. Данный ресурс содержит информацию о мерах поддержки, разделяя ее на меры для начинающих предпринимателей (до 1 года) и для действующих.[16]

Сравним существующие в Нижегородской области меры поддержки начинающих и действующих предпринимателей, рассмотрев также, какие организации оказывают данные меры.

1) Министерство промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области осуществляет поддержку в виде грантов Нижегородской области в сфере науки и техники, занимается лицензированием, а такжеоказывает поддержку в виде субсидирования промышленных и научных организаций, однако последнее относится только к действующим предпринимателям.

2) АНО «Агентство по развитию системы гарантий и Микрокредитная компания для субъектов малого и среднего предпринимательства Нижегородской области» оказывает поддержку в форме микрозаймов и поручительств. На текущий момент действует 6 основных программ, а именно Микрозайм, Автозайм, Активзайм, Коммерческая ипотека, ПЕРСОНАЛьный РОСТ, Социальные предприниматели.

3) Центр поддержки предпринимательства АНО «Агентство по развитию кластерной политики и предпринимательства Нижегородской области» оказывает консультационную поддержку и проводит обучение, в рамках которогосовместно с региональным отделением общероссийской общественной организации «ОПОРА РОССИИ» осуществляетсяФедеральный образовательный проект по поддержке женского предпринимательства – «Мама – предприниматель», совместно с АО «Корпорации МСП» реализуются такие проекты как «Азбука предпринимателя», «Школа предпринимательства», «Генерация бизнес-идеи».

4) АНО «Центр инноваций социальной сферы Нижегородской области» проводит обучение для социальных предпринимателей (действует образовательный проект «Академия социального предпринимательства»), для начинающих предпринимателей доступна аренда площадей социального бизнес-инкубатора на льготных основаниях для социально ориентированных субъектов МСП.

5) Бизнес-инкубаторы (10 бизнес-инкубаторов функционирует на территории региона) осуществляют поддержку стартап-проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации.

6) Центры поддержки предпринимательства в районах области (всего 48 центров) -оказание широкого спектра услуг.

7) Моногорода (8 моногородов на территории региона) – меры финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в моногородах.

Рассмотрим также мерыподдержки, предоставляемой только действующим предпринимателям:

1) Минэкономразвития России совместно с АО «Корпорацией «МСП» при поддержке, оказываемой через банки-партнеры, 22 из которых находятся на территории Нижегородской области осуществляют льготное кредитование в рамках действия программы «1764».

2) АО «Корпорация «МСП» осуществляет финансовую поддержку(программа стимулирования кредитования субъектов МСП, гарантийная поддержка субъектов МСП) и обеспечивает доступ к закупкам крупнейших заказчиков.

3) Министерство сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области реализует программу государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей.

4) Региональный фонд развития промышленности и Федеральный фонд развития промышленности – льготные займы промышленным предприятиям.

5) Фонд развития промышленности и венчурных инвестиций Нижегородской области оказывает финансовую поддержку промышленным предприятиям.

По результатам рассмотрения представленных мер поддержки предпринимателям в Нижегородской области можно сделать вывод, что в регионе существует широкий инструментарий для оказания помощи как начинающим, так и действующим предпринимателям, однако, необходимо проанализировать эффективность существующих мер поддержки. Для этого обратимся к официальным источникам статистики, а также изучим годовые отчеты по исполнению государственной программы.Например, в отчете об исполнении подпрограммы 1 «Развитие предпринимательства в Нижегородской области» можно найти информацию о реализованных мероприятиях по поддержке субъектов МСП. В 2017 году была оказана поддержка субсидиями из областного бюджета 10 моногородам; выделена субсидия АНО «Агентство по развитию кластерной политики и предпринимательства Нижегородской области» и тд. Благодаря эффективному исполнению мер по поддержке малого и среднего бизнеса в Нижегородской области, показатели эффективности в 2017 году, по сравнению с 2016 годом возросли (табл. 3).

Таблица 3

Динамика основных показателей деятельности СМСП по Нижегородской области 2016-2017 гг.

Показатель	2016	2017	Изменение +/-	Темп роста,%	Темп прироста,%
Количество субъектов МСП, единиц	132 248	133 394	1 146	101	1
Численность занятых, чел.	415 097	420 803	5 706	101	1
Обороты предприятий, тыс.руб.	1017437778	1257990006	240 552 228	124	24

В 2018 году объемы бюджетных ассигнований программы за счет средств областного бюджета сократились и составили порядка 250000 тыс. рублей, это почти вдвое меньше, чем в 2017 году. Если рассмотреть показатели количества субъектов МСП и среднесписочную численность занятых на субъектах МСП, то можно сказать, что тенденция развития неблагоприятная, так как значения данных показателей снижаются (табл. 4).

Таблица 4

Динамика основных показателей деятельности СМСП по Нижегородской области 2017–2018 гг.

Показатель	2017	2018	Изменение +/-	Темп роста,%	Темп прироста,%
Количество субъектов МСП, единиц	133 394	130 979	-2 415	98	-2
Численность занятых, чел.	420 803	412 371	-8 432	98	-2

Затрагивая тему молодежного предпринимательства, стоит отметить, что ежегодно проводится успешный комплекс мероприятий по поддержке молодых предпринимателей: проводятся различные форумы и конкурсы; по заказу Министерства промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области реализуется программа «Ты- предприниматель», которая призвана развить молодежное предпринимательство и др. Благодаря данным мерам в 2017 году количество вновь созданных рабочих мест представителями молодежного предпринимательства составляло 150 ед., количество физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), завершивших обучение по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий в 2017 году составило 1550 человек. Для сравнения, в 2015 году данные показатели составляли 104 ед. и 1116 чел. соответственно.

Рассмотрим проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели в России, для этого познакомимся с результатами опроса граждан, проведенного ВЦИОМ на тему трудностей, с которыми сталкиваются люди, открывающие свое дело, бизнес (табл. 5).

Таблица 5

Результаты опроса ВЦИОМ

Трудности	Все опрошенные, %
Высокие налоги / налоговая система	25
Бюрократия / большое количество документов для оформления	22
Нехватка денег / дорого / большие затраты	16
Коррупция	9
Административные барьеры / проверки / контроль / комиссии	8
Банковская система / кредитование / высокие проценты	7
Нет поддержки от властей	7
Беспредел чиновников, правоохранительных органов / давление со стороны властей	5
Конкуренция	5
Начальный капитал	4
Законодательная система	4
Дорогая аренда / сложно найти помещение	3
Нет рынка сбыта / проблемы в реализации продукции / привлечение клиентов	3
Знания / неопытность	3
Монополизация / большие компании не дают развиваться	2
Нет первоначальной идеи, плана / Неудачная идея для бизнеса	2
Отсутствие квалифицированных кадров / сложности с поиском работников	2

В соответствии с приведенными в таблице 5 результатами опроса можно сделать вывод, что большинство возникающих трудностей связаны с финансовыми проблемами, будь то несовершенство налоговой системы, коррупция, кредитование. Отдельно стоит отметить проблемы бюрократии и высоких административных барьеров, а также отсутствие поддержки от органов власти.

С целью анализа существующих проблем поддержки МСП рассмотрим положения Национального проекта «Развитие малого и среднего предпринимательства и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы (МСП)» (далее – Национальный проект), паспорт которого утвержден протоколом от 24 декабря 2018 г. N 16, на основании данного проекта в Нижегородской области разработаны региональные проекты по различным направлениям действия Национального проекта (табл. 6) [2].

На основании анализа данных региональных проектов, можно выявить те задачи, на решение которых направлена реализация данных проектов, то есть те проблемные вопросы, которые сейчас определены органами власти в регионе в части поддержки субъектов МСП, а именно:

1. Сложная процедура доступа субъектов МСП к государственному и муниципальному имуществу, предназначенному для предоставления в аренду субъектам МСП;

2. Сложный доступ субъектов МСП к льготному финансированию, малые объемы льготных кредитов, выдаваемых субъектам МСП, включая индивидуальных предпринимателей;

3. Проблема финансирования микро и малого и среднего бизнеса за счет микрофинансовых организаций;

4. Проблема доступа субъектов МСП к участию в закупках, осуществляемых крупнейшими заказчиками;

5. Проблема развития субъектов МСП в АПК, в том числе крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных потребительских кооперативов;

6. Проблема формирования положительного образа предпринимательства среди населения Нижегородской области, а также вовлечения различных категорий граждан, включая самозанятых, в сектор малого и среднего предпринимательства, в том числе создания новых субъектов МСП.

Таблица 6

Региональные проекты Нижегородской области

Региональные проекты	Ответственные за реализацию
1. Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности	Министр промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области М.В.Черкасов
2. Финансовая поддержка МСП, в том числе льготное финансирование	Министр промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области М.В.Черкасов
3. Создание системы акселерации субъектов малого и среднего предпринимательства	Министр промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области М.В.Черкасов
4. Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации	Министр сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области Н.К.Денисов
5. Популяризация предпринимательства	Министр промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области М.В.Черкасов

Как видно, многие проблемы, названные гражданами региона в процессе опроса ВЦИОМ уже рассматриваются для решения в ближайшее время. По многим направлениям в региональных проектах предложены различные пути решения в виде Плана мероприятий по реализации каждого регионального проекта Нижегородской области. Однако, несмотря на это, важно найти новые пути решения существующих проблем, в том числе, путем проведения анализа опыта зарубежных стран в части поддержки малого и среднего бизнеса.

Для обеспечения доступа предпринимателей ко всем мерам поддержки, существующим в регионе важным инструментом является создание единой «точки доступа» по предоставлению услуг субъектам МСП путем консолидации уже созданных и действующих в регионе объектов инфраструктуры поддержки предпринимательства. В настоящий момент в Нижегородской области реализуется проект «Мой бизнес», который в перспективе должен упростить доступ предпринимателей к мерам поддержки. Данный инструмент может стать решением большого количества проблем, с которыми сталкиваются предприниматели при обращении за поддержкой, например, таких как бюрократия, трудности в сборе и оформлении документов, административные барьеры, отсутствие поддержки от властей, беспредел чиновников, правоохранительных органов, давление со стороны властей, неопытность, отсутствие первоначальной идеи, плана или неудачная идея для бизнеса и другие.

Одним из путей повышения эффективности деятельности органов власти в части поддержки субъектов МСП также может являться большая популяризация предпринимательства среди определенных групп населения, тех, кто на данный момент пока не вовлечен в бизнес, либо тех, кому нужна особая поддержка от государства. К таким группам можно отнести молодежный бизнес и женское предпринимательство.

В части развития молодежного бизнеса рассмотрим опыт Китая. С этой целью созданаспециальная организация – «Китайский молодежный бизнес» (YouthBusinessChina – YBC), оказывающая различные меры поддержки начинающим предпринимателям в возрасте от 18 до 35 лет. В этой организации также существует система наставничества, которая заключается в закреплении руководителя-наставникак вновь создаваемым предприятиям, должны в течение 3 лет проводить встречи с руководством начинающего предприятия (не менее 4 часов в месяц) и помогать им. Наставники привлекаются на волонтерской основе (консультируют бесплатно), однако их предприятиям предоставляются еще и налоговые льготы. Данная система помогает «выращивать» новые субъекты МСП, а также «пережить» молодым предпринимателям такой сложный период для входа на рынок нового бизнеса и его становления. Интересно также и то, что большая часть наставников – это предприниматели, которые сами начинали свой бизнес через YBC. [3]

В России подобная практика функционирует лишь в 11 субъектах в форме деятельности Международного форума лидеров бизнеса (IBLF Russia) (некоммерческая организация, работающая в России с 2007 года). В рамках деятельности данной организации реализуется программа «Молодежный бизнес России» (МБР), в рамках которой также существует система наставничества, однако спектр действия данной программы довольно узок, как было сказано ранее. Поэтому предлагаем внедрить данную практику в Нижегородской области, путем подключения к данной программе, либо путем создания подобной организации и разработки собственной региональной программы. Если вернуться к региональным проектам, то такого комплексного проекта как поддержка

молодежного бизнеса в Нижегородской области на данный момент нет, а, следовательно, данная проблема является очень актуальной.

В части поддержки женского предпринимательства, рассмотрим опыт США в части поддержки субъектов МСП, а именно, интересным направлением данной деятельности является поддержка женщин-предпринимателей, с этой целью при Администрации малого бизнеса (SmallBusinessAdministration, SBA) [18] создана специальная дирекция, а по всей стране функционирует больше 100 специализированных деловых центров (Women'sBusinessCenters, WBC).[19] Данный опыт также применим в нашей стране, так как все больше женщин становятся заинтересованными в открытии собственного бизнеса. Во многих регионах России, в том числе в Нижнем Новгороде, проводился проект «Мама – предприниматель», итоги которого показали, что женский бизнес имеет место быть. Однако этот проект не функционирует на постоянной основе, а проводится один раз в год, поэтому опыт США в создании постоянно действующих специализированных деловых центров может быть очень полезен для развития женского предпринимательства в России.

Еще один путь решения проблемы – это повышение эффективности центров поддержки предпринимательства в регионе.

Рассмотрев опыт США и Китая, можно отметить большое количество функционирующих на территории стран центров поддержки предпринимательства. В России данная практика применяется, однако, в Китае, например, данные центры существуют как в форме государственных организаций, так и в форме коммерческих, что также может послужить основой для развития данных центров в России. Очень важно проводить обучение работников данных центров, с целью обеспечения повышения качества и эффективности их деятельности. В настоящее время в Нижегородской области стартует Школа-интенсивдля руководителей муниципальных инфраструктурных организаций актуальным мерам государственной поддержки, повышение их квалификации для организации работы в качестве фронт-офисов и представительств региональных инфраструктурных организаций в своих районах, а также центры проходят процедуру сертификации, для чего они должны соответствовать определенным требованиям (в настоящее время 32 из 47 центров сертифицированы).

В процессе анализа проблем в сфере поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Нижегородской области и поиск путей их решения, были предложены пути решения некоторых из проблем. Среди предложенных решений можно выделить такие как развитие молодежного и женского предпринимательства, повышение эффективности деятельности ЦПП (путем увеличения их количества, организации обучения, разделения финансирования), создание единой точки доступа по предоставлению услуг СМСП.

Таким образом, задачи комплексного развития предпринимательства должны решаться одновременно по разным направлениям. Нельзя сосредоточить внимание на решении какой-либо одной проблемы, так как зачастую они взаимосвязаны.

Список литературы

1) Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N 209-ФЗ. – Режим доступа: http://www.consultant.ru, свободный.

2) Национальный проект (программа) «Малый и средний бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», утвержденный протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам № 12 от 24 сентября 2018 г.

3) Бисаева, Д.И., Мусостова, Д.Ш. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Китае // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 1

4) Железовская, О.С., Полякова А.В. Государственная поддержка малого бизнеса в России // Международный научный журнал «Символ науки». – 2017. – № 05. с. 91–93.

5) Кречетов, Р.И. Государственные меры поддержки МСП в России и за рубежом // Международный студенческий научный вестник. – 2015. – № 6.

6) Крылова, М.В. Особенности системы поддержки малого и среднего предпринимательства в США // Журнал «Российское предпринимательство». – 2014. – № 21 (267).

7) Санина, Л.В. Опыт оказания государственной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в регионах России // Журнал «Проблемы теории и практики управления». – 2014.

8) Сибгатулина, А.И. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2016. – № 5.

9) Сыскетов, И.Д. Роль государственной поддержки в развитии малого бизнеса // Молодой ученый. – 2016. – №16. – С. 210-213. Режим доступа – https://moluch.ru/archive/120/33317/ (дата обращения: 07.11.2018), свободный.

10) Форост, Е. Сектор малого и среднего предпринимательства: Россия и мир // Институт экономики роста им. Столыпина П.А. – 2018. – С.1-16. – Режим доступа: http://stolypin.institute/novosti/sektor-malogo-i-srednego-predprinimatelstva-rossiya-i-mir/, свободный.

11) Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. – Режим доступа: http://smb.gov.ru/, свободный.

12) Официальный сайт Федеральной налоговой службы. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn52/, свободный.
13) Официальный сайт АО Корпорация МСП. – Режим доступа: https://corpmsp.ru/, свободный.
14) Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru, свободный.
15) Официальный сайт министерства промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области. – Режим доступа: https://minprom.government-nnov.ru/, свободный.
16) Портал поддержки предпринимательства Нижегородской области. – Режим доступа: http://businessnnov.ru/, свободный.
17) Официальный сайт ООО «ТАСС Информационные технологии» 2015-2019 Специальный проект информационного агентства «ТАСС». – Режим доступа: https://tassbiz.ru/, свободный.
18) Official website Small Business Administration. – Режим доступа: https://www.sba.gov/, свободный.
19) Official website Association of Women's Business Centers. – Режим доступа: http://awbc.org/, свободный.

SOLUTIONS TO PROBLEMS IN THE FIELD OF SUPPORT OF SUBJECTS OF SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP IN THE NIZHNY NOVGOROD REGION

T.M. Karpova, A.I. Kipyatkova, M.V. Oranova
The Nizhny Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

This article discusses the issues of state support for entrepreneurs in Russia and abroad. Using the example of the Nizhny Novgorod region, an analysis was made of the effectiveness of the work of the authorities in supporting small and medium-sized businesses, problems were identified in this area, and possible solutions to these problems were suggested, including on the basis of foreign experience.

Keywords: small business, medium business, state support, state program, business, start-up entrepreneur.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Е.В. Орлова, А.С. Устинова

Уфимский государственный авиационный технический университет

В работе исследуется влияние демографических факторов на уровень экономического развития России за период 2000–2016 гг. На основе эконометрического анализа и моделирования показано, что уровень ВВП на душу населения определяется не только долей трудоспособного населения, но и уровнем рождаемости, смертности, а также ожидаемой продолжительностью жизни. Идентифицированы значимые факторы, оказывающие существенное влияние на рост рождаемости, снижение смертности трудоспособного населения.

Ключевые слова: ВВП на душу населения, качество жизни, рождаемость, смертность, эконометрический анализ и моделирование.

В современном мире возрастает значимость демографических проблем, а исследование их приобретает особую актуальность. Социальный и культурный факторы наряду с финансовой составляющей являются одними из важнейших предпосылок общественного развития. По исследованиям Всемирного банка именно человеческие ресурсы являются основой экономического благосостояния развитых стран. В эту категорию, в первую очередь, входит трудоспособное население, представляющее собой совокупность лиц в возрасте 16-60 лет для женщин и 16–65 лет для мужчин, способных по своим психофизиологическим данным к участию в трудовом процессе. Стоит отметить, что взаимосвязь демографической ситуации с экономическим развитием является двусторонней. С одной стороны, уровень жизни влияет на рождаемость и смертность, а значит и на долю трудоспособного населения. С другой стороны, человеческие ресурсы – это важнейший фактор производства. Несмотря на то, что в современной России наблюдается тенденция к снижению доли трудоспособного населения, которая по прогнозам «Демоскоп weekly» [1] составила на 2002 год – 1,5, а на 2018 – 1,2, со временем ситуация должна измениться, благодаря увеличению рождаемости, снижению смертности и увеличению ожидаемой продолжительности жизни. Сценарий прогноза демографического состояния России представлен в таблице 1.

Таблица 1

Сценарный прогноз демографического состояния России

Показатель / Период	1996-2000	2001-2005	2006-2010	2011-2015	2016-2020	2021-2025	2026-2030	2031-2035	2036-2040	2041-2045
Коэффициент суммарной рождаемости	1,227	1,383	1,396	1,396	1,396	1,396	1,396	1,396	1,396	1,396
Средний возраст матери при рождении ребенка	25,0	26,0	26,5	26,9	27,1	27,1	27,1	27,1	27,1	27,1
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, мужчины	60,1	60,3	61,3	61,6	62,2	62,9	63,5	64,2	64,8	65,4
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, женщины	72,6	73,1	73,4	73,7	74,2	74,8	75,3	75,9	76,4	76,9
Коэффициент младенческой смертности (на 1000)	16,6	14,7	12,9	11,0	9,2	7,5	6,3	5,3	4,7	4,2
Ежегодное число прибывших (иммигрантов) в Россию (тыс. человек)	489,2	226,9	156,4	135,8	127,8	123,1	119,5	116,4	1113,5	1110,8
Коэффициент выбытия (эмиграции) из России на 1000 человек	1,50	0,82	0,53	0,41	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36	0,36

По этим данным можно сделать предположение о возможном улучшении благосостояния России. Для того, чтобы более обоснованно ответить на этот вопрос проведем корреляционно-регрессионный анализ влияния двух главных демографических показателей – рождаемости и смертности на уровень экономического развития, определяемого величиной ВВП на душу населения. Кроме того, выявим ключевые факторы, влияющие на рождаемость и смертность. Для решения этих двух взаимосвязанных задач построим систему уравнений:

$$\text{ВВП} = f(X1, X2),$$

$$X1 = g(Z1, Z2),$$

$$X2 = p(K1, K2, K3).$$

где $X1$ – рождаемость тыс. чел. (в год), $X2$ – смертность тыс. чел. (в год), $Z1$ – величина материнского капитала (фиктивная переменная), $Z2$ – реальный располагаемый доход, тыс. руб., $K1$ – число лиц, закончившие высшие учебные заведения, $K2$ – число лиц, занятых в массовых видах спорта, $K3$ – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, руб.

Выбор факторов в системе уравнений основан на анализе индекса качества жизни, разработанного компанией Economist Intelligence Unit, базируется на методологии, которая связывает результаты исследований по субъективной оценке жизни в странах с объективными детерминантами качества жизни в этих странах. Для эконометрических расчетов используются данные Росстата [2, 3] и осуществляются в программе Statistica.

На первом этапе осуществим эмпирическую оценку второго уравнения системы, то есть влияния экономических факторов на уровень рождаемости. При построении этой модели фактор «материнский капитал» был учтен в виде фиктивной переменной. Результаты моделирования показали, что этот фактор (в виде фиктивной переменной) не оказывает решающего влияния на уровень рождаемости, рисунок 1.

Regression Summary for Dependent Variable: X1 (РОЖДАЕМОСТЬ)
R= ,96318087 R?= ,92771739 Adjusted R?= ,91739130
F(2,14)=89,842 p<,00000 Std.Error of estimate: 66,351

N=17	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(14)	p-value
Intercept			973,6720	97,54553	9,981718	0,000000
Z1	0,190955	0,168791	86,8960	76,81010	1,131310	0,276932
Z2	0,786956	0,168791	3,5330	0,75777	4,662298	0,000366

Рис. 1. Оценка параметров регрессии материнского капитала и реального располагаемого дохода на уровень рождаемости

Поэтому для того, чтобы учесть выплаты финансового характера, которые в России достаточно высоки, и по состоянию на 2019 год составляют 453 тыс. рублей, в эконометрическую модель рождаемости внесен фактор «семейные и материнские пособия» (Z1), в тыс. руб., которые включают следующие позиции: материнский (семейный) капитал, ежемесячное пособие на ребенка, пособие по беременности и родам, пособие при рождении ребенка. Данные для моделирования представлены в таблице 2.

Таблица 2

Исходные данные

Период / Фактор	X1	Z1	Z2
2000	1266,8	27042	87,9
2001	1311,6	34576	95,6
2002	1397	43721	106,2
2003	1477,3	46143	122,2
2004	1502,5	45024	135
2005	1457,4	46736	151,7
2006	1479,6	57811	172,2
2007	1610,1	120828	193
2008	1713,9	178786	197,5
2009	1761,7	225475	201,7
2010	1788,9	351337	215,6
2011	1796,6	456415	216,6
2012	1902,1	535053	226,7
2013	1895,8	574186	235,7
2014	1942,7	574875	234,1
2015	1940,6	673941	226,7
2016	1888,7	747773	213,6

Был осуществлен подбор спецификации (формы) модели, результаты которой показаны на рисунке 2. В данном случае наилучшей формой регрессии является степенная функция, коэффициент детерминации которой составляет R^2=0,98, больший чем для линейной спецификации (R^2=0,96). Все параметры степенной регрессии являются статистически значимы, все расчетные значения t-критерия Стьюдента превосходят их критический уровень, в целом модель также значима.

Regression Summary for Dependent Variable: X1 (РОЖДАЕМОСТЬ)
R= ,98361846 R?= ,96750527 Adjusted R?= ,96286316
F(2,14)=208,42 p<,00000 Std.Error of estimate: 44,487

N=17	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(14)	p-value
Intercept			1042,990	53,20349	19,60380	0,000000
Z1(соц.выплаты)	0,379980	0,084989	0,000	0,00008	4,47092	0,000528
Z2(РРД)	0,646712	0,084989	2,903	0,38155	7,60934	0,000002

Model is: v1=v2^b*v3^c+e (РОЖДАЕМОСТЬ)
Dep. Var. : X1
Level of confidence: 95.0% (alpha=0.050)

	Estimate	Standard error	t-value df = 14	p-value	Lo. Conf Limit	Up. Conf Limit
b	0,172	0,04280	4,02508	0,001253	0,080	0,264
c	0,811	0,10934	7,41775	0,000003	0,577	1,046
e	1100,065	33,71624	32,62717	0,000000	1027,751	1172,380

Рис. 2. Линейная (слева) и степенная (справа) регрессия факторов на уровень рождаемости

Модель рождаемости представлена в виде:

$$X1 = Z1^{0,172} \cdot Z2^{(0,811)} + 1100, \quad R^2 = 0,98.$$

ст.ош (0,043) (0,109) (33,716)

Коэффициент детерминации показывает, что 98% вариации признака «рождаемость» (*X*1) обусловлено вариацией признаков «семейные и материнские пособия» (*Z*1) и «реальные располагаемые доходы» (*Z*2), лишь 4% вариации связано с воздействием других неучтенных факторов. Однако, параметр при переменной *Z*1 равняется нулю, поэтому данная модель статистически не значима.

На втором этапе выявим влияние факторов на уровень смертности населения.
Эмпирические данные для исследования представлены в таблице 3.

Таблица 3

Исходные данные

Период / Фактор	X2	K1	K2	K3
2000	2225,3	635	112	2223
2001	2254,9	720	39,9	3240
2002	2332,3	840	11603,1	4360
2003	2365,8	977	12330,9	5499
2004	2295,4	1076	12338,7	6740
2005	2303,9	1152	12756	8555
2006	2166,7	1255	13006,9	10634
2007	2080,4	1336	13640,1	13593
2008	2075,9	1358	14366,6	17290
2009	2010,5	1442	15247,4	18638
2010	2028,5	1468	16348,2	20952
2011	1925,7	1443	17326,7	23369
2012	1906,3	1397	18738,6	26629
2013	1871,8	1291	20020,1	29792
2014	1912,3	1226	21181,6	32495
2015	1908,5	1300	22673,8	34030
2016	1891	1161	24255,6	36709

Корреляционная матрица связи этих факторов показывает присутствие мультиколлинеарности, поэтому фактор K2 – число лиц, занятых в массовых видах спорта не будет включен в регрессионную модель, так как он оказывает наименьшее влияние на уровень смертности. Было сформировано несколько спецификаций моделей, которые представлены на рисунке 3.

Regression Summary for Dependent Variable: X2 (СМЕРТНОСТЬ)
R= ,93991173 R?= ,88343406 Adjusted R?= ,86678178
F(2,14)=53,052 p<,00000 Std.Error of estimate: 64,323

N=17	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(14)	p-value
Intercept			2419,748	82,52542	29,32125	0,000000
K1	-0,127106	0,119348	-0,088	0,08267	-1,06500	0,304899
K3	-0,852946	0,119348	-0,013	0,00181	-7,14670	0,000005

Model is: v1=v2^b*v4^c+e (СМЕРТНОСТЬ)
Dep. Var. : X2
Level of confidence: 95.0% (alpha=0.050)

	Estimate	Standard error	t-value df = 14	p-value	Lo. Conf Limit	Up. Conf Limit
b	2,519	0,19319	13,03677	0,000000	2,104	2,933
c	-1,288	0,16272	-7,91374	0,000002	-1,637	-0,939
e	1777,829	51,75001	34,35418	0,000000	1666,836	1888,822

Рис. 3. Линейная (слева) и степенная (справа) регрессия факторов на уровень смертности

Вторая модель более адекватна, так как коэффициент детерминации выше, чем у первой модели. В данном случае R^2=0,90, это означает, что только 10 % вариации связано с воздействием других неучтенных факторов. Параметры при всех факторах, включенных в модель, статистически значимы, а модель регрессии в целом также является статистически значимой и принимает вид:

$$X2 = K1^{2,519} \cdot K3^{(-1,288)} + 1777,88, \quad R^2 = 0,9.$$

$$\text{ст.ош} \qquad (0,1932) \qquad (0,1627) \qquad (51,75)$$

В настоящем исследовании при моделировании смертности учтены экономические и социальные факторы. Они оказывают косвенное воздействие на уровень смертности, так как высокий уровень дохода и социальный статус положительно влияют на эмоциональный фон, улучшают качество жизни, следовательно, и ее длительность. Такие характеристики, как состояние здоровья, генетическая предрасположенность к заболеваниям и другие факторы медицинского характера не используются при моделировании.

На третьем этапе проведем эконометрический анализ влияния рождаемости и смертности на ВВП на душу населения. Исходные данные представлены в таблице 4.

Таблица 4

Исходные данные

Период / Фактор	ВВП на душу населения (млрд. руб. /чел)	X1	X2
2000	49835	1266,8	2225,3
2001	61267	1311,6	2254,9
2002	74536	1397	2332,3
2003	91365	1477,3	2365,8
2004	118391	1502,5	2295,4
2005	150571	1457,4	2303,9
2006	188910	1479,6	2166,7
2007	233948	1610,1	2080,4
2008	291840	1713,9	2075,9
2009	275533	1761,7	2010,5
2010	324177	1788,9	2028,5
2011	324177	1796,6	1925,9
2012	434188	1902,1	1906,3
2013	461233	1895,8	1871,8
2014	542127	1942,7	1912,3
2015	568506	1940,6	1908,5
2016	586630	1888,7	1891

Наилучшими свойствами при описании уровня экономического развития обладает степенная регрессия, так как все ее параметры статистически значимы, модель значима в целом, а коэффициент детерминации составляет 0,95. Результат оценки параметров этой регрессии представлен на рисунок 4.

Model is: v1=v2^b*v3^c (ВВП)
Dep. Var. : ВВП на душу населения
Level of confidence: 95.0% (alpha=0.050)

	Estimate	Standard error	t-value df = 15	p-value	Lo. Conf Limit	Up. Conf Limit
b	3,99719	0,298984	13,36925	0,000000	3,35992	4,63446
c	-2,26084	0,297159	-7,60817	0,000002	-2,89422	-1,62746

Рис. 4. Регрессионная модель влияния рождаемости
и смертности на уровень экономического развития

Итак, на основе проведенного эконометрического анализа можно с уверенностью утверждать, что число родившихся и умерших оказывает значимое влияние на уровень экономического развития страны, определяе-

мого величиной ВВП на душу населения. Получено регрессионное уравнение, с помощью которого можно осуществлять прогноз изменения ВВП на душу населения от этих двух факторов:

$$\underset{ст.ош}{\text{ВВП}} = X1^{\underset{(0,298)}{3,997}} \cdot X3^{\underset{(0,297)}{(-2,26)}}, \quad R^2 = 0,95.$$

Итак, уровень экономического развития России за последние годы сильно зависит от демографических факторов, к которым относятся рождаемость и смертность. Эти демографические факторы, в свою очередь, определяются характером и динамикой ряда социальных и экономических характеристик.

В работе эконометрически обоснован состав факторов, определяющих уровень и скорость рождаемости и смертности. Так, рождаемость определяется следующими позициями: реальный располагаемый доход, семейные и материнские пособия. Показано, что фактор «материнский капитал», взятый в виде фиктивной переменной, не оказывает влияния на рождаемость. В результате эконометрического анализа были отобраны факторы, влияющие на смертность: число людей, закончивших высшие учебные заведения, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций. В исследовании учитывались только экономические и социальные факторы, которые косвенно оказывают воздействие на качество жизни населения.

Были построены регрессионные модели, с помощью которых можно прогнозировать изменения смертности и рождаемости, и при грамотном воздействии на данные факторы, можно достичь значительного увеличения роста ВВП на душу населения и улучшения благосостояния. Все это дает основание для выработки адекватных экономических мер, способствующие экономическому развитию России: увеличение заработной платы, повышение размера социальных выплат, увеличение количества бюджетных мест в высших учебных заведениях. В настоящий момент Правительство РФ представило несколько национальных проектов в данных сферах, которые не только позволят улучшить количественные характеристики экономического состояния страны, но и качества жизни населения в целом.

Список литературы

1. Демографический еженедельник. URL: http://www.demoscope.ru/weekly/ app/progn01.php
2. Демографический ежегодник России. 2017: Стат. сб./ Росстат. – М., 2017. – 263 с.
3. Российский статистический ежегодник. 2018: Стат.сб./Росстат. – М., 2018 – 694 с.
4. Орлова Е.В. Эконометрическое моделирование и прогнозирование. Уфа: УГАТУ, 2013. 250 с.
5. Орлова Е.В. Эконометрическая методология исследования систем: учебник. – Москва: Инфра-М, 2019. 216 с.
6. Гузаиров М.Б., Орлова Е.В. Моделирование инновационных процессов региональных систем в условиях риска // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. – 2012. – № 1. – С. 226–232.
7. Орлова Е.В. Экономико-статистический анализ тенденций развития предприятий машиностроения (макроэкономический подход) // Технология машиностроения. 2014. № 3. С. 66-70.
8. Орлова Е.В. Системно-синергетическая парадигма моделирования и управления социально-экономическими системами // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 6. – С. 405–411.
9. Орлова Е.В. Механизм эффективного ценообразования на продукцию промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12-1 (41). – С. 622–626.
10. Орлова Е.В. Механизм, модели и алгоритмы управления производственно- экономическими системами на принципах согласования критериев заинтересованных агентов // Программная инженерия. 2016. Т. 7. № 2. С.

ECONOMETRIC ESTIMATION OF THE IMPACT OF DEMOGRAPHIC FACTORS ON THE LEVEL OF ECONOMIC DEVELOPMENT

E.V. Orlova, A.S. Ustinov

Ufa State Aviation Technical University

The paper examines the impact of demographic factors on the level of economic development in Russia for the period 2002-2018. On the basis of econometric analysis and modeling it is shown that the level of per capita GDP is determined not only by the share of the working-age population, but also by the level of fertility, mortality, and life expectancy. Significant factors that have a significant impact on the growth of the birth rate, reducing the mortality of the working population were identified.

Keywords: GDP per capita, life quality, fertility, mortality, econometric analysis and modeling.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ФАКТОРОВ РОСТА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Е.В. Орлова, К.А. Бурулева, Н.А. Ворожцова

Уфимский государственный авиационный технический университет

В работе проводится эконометрический анализ производительности труда в трех сферах экономической деятельности – «добыча полезных ископаемых», «распределение энергии, воды и газа», «строительство». На основе эконометрической оценки выявляются факторы роста производительности труда в этих сферах, дается их сравнительная характеристика и предлагаются мероприятия по росту производительности труда.

Ключевые слова: производительность труда, эконометрическое моделирование, мультиколлинеарность, факторы роста производительности труда.

1. Введение

Экономическое развитие в современном мире базируется на росте производительности труда. Чем выше уровень производительности труда, тем наиболее качественный экономический потенциал страны. Именно поэтому повышение производительности труда является одним из ведущих направлений развития экономики стран. В современных условиях производительность труда является одним из основных двигателей экономического роста, а повышение производительности труда – приоритетным направлением развития экономики России. Особое значение темы исследования заключается в необходимости формирования эффективной системы повышения производительности труда, позволяющей более полно реализовать экономический потенциал страны и развитие ее отдельных отраслей и сфер экономической деятельности.

2. Термины и определения

Производительность труда – основной показатель экономической эффективности производства отрасли и каждого предприятия, отображающий численное значение количества продукции за единицу времени. *Под факторами изменения производительности труда* понимаются причины, обусловливающие изменение ее уровня. *Мультиколлинеарность* – тесная корреляционная связь между объясняющими факторами. *Корреляционная матрица* – матрица парных коэффициентов корреляции между описываемыми показателями.

3. Эконометрический анализ

Были определены основные факторы, влияющие на рост производительности труда. Такими факторами, на наш взгляд, являются уровень образования, величина заработной платы рабочих, инвестиции в основной капитал. Эконометрический анализ факторов роста производительности труда был произведен по экономике России в целом и по секторам, таким как «добыча полезных ископаемых», «распределение энергии, воды и газа», «строительство» за период 2010 – 2016 гг. Эмпирический материал взят из [1, 2] и приведен в таблице 1.

Таблица 1

Исходные данные

Год	Добыча полезных ископаемых				Распределение энергии, воды и газа				Строительство			
	$Y_{иск}$	X_1	X_2	X_3	$Y_{распр}$	X_1	X_2	X_3	$Y_{стр}$	X_1	X_2	X_3
2010	0,56	39895	30,1	106,6	0,57	24156	30,1	112,5	0,57	21172	30,1	342,1
2011	0,58	45132	30,7	110,9	0,58	26966	30,7	114,8	0,58	23682	30,7	386,5
2012	0,95	50401	31,2	113,5	0,95	29437	31,2	107,9	0,95	25951	31,2	401,2
2013	1,00	54161	32,6	98,5	1,02	32231	32,6	97,8	1,02	27701	32,6	438,1
2014	1,11	58959	33	104,8	1,11	34808	33	95,9	1,11	29354	33	469,3
2015	1,15	63695	33,8	102,4	1,14	36865	33,8	73,3	1,14	2996	33,8	448,7
2016	1,19	69936	34,3	114,4	1,18	39629	34,3	89,1	1,18	32332	34,3	452,8

Были выделены следующие факторы, определяющие воздействие на рост производительности труда, тыс. руб./чел. (Y): X_1 – величина заработной платы, тыс. руб.; X_2 – уровень образования, как доля лиц, имеющих высшее образование; X_3 – объем инвестиций в основной капитал, млрд. руб. Были выбраны именно эти факторы, так как что они часто упоминаются в научной литературе [3–5], а также доступны по документам статистической отчетности.

Визуализирована динамика производительности труда по исследуемым отраслям и России в целом, рис. 1–2, из которых отчетливо видно, что производительность труда в отраслях имеет тенденцию роста в течении всего изучаемого периода.

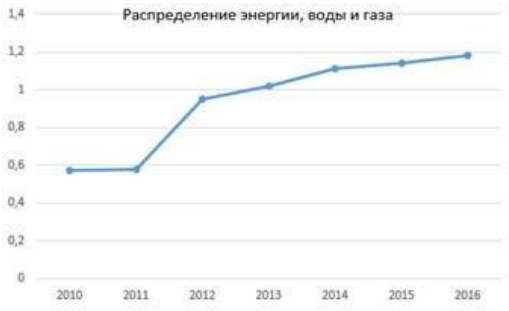


Рис. 1. Динамика производительности труда в отрасли «добыча полезных ископаемых» (слева) и «распределение энергии, воды и газа» (справа)

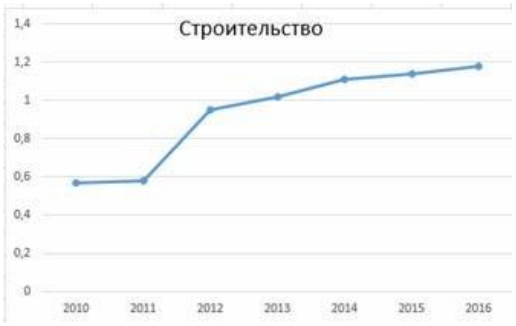


Рис. 2. Динамика производительности труда в отрасли «строительство» (слева) и по экономике в целом (справа)

На первом этапе для оценки связи между факторами была построена матрица парных коэффициентов корреляции по каждой отрасли, рис. 3.

Переменная	ПТ	зп	образ	инвест
ПТ	1,000000	0,929281	0,931105	-0,144554
зп	0,929281	1,000000	0,984460	0,020031
образ	0,931105	0,984460	1,000000	-0,150791
инвест	-0,144554	0,020031	-0,150791	1,000000

Переменная	ЗП	образ	инвест	ПТ
ЗП	1,000000	0,991991	-0,862510	0,933882
образ	0,991991	1,000000	-0,895058	0,927025
инвест	-0,862510	-0,895058	1,000000	-0,828786
ПТ	0,933882	0,927025	-0,828786	1,000000

Переменная	ЗП	образ	инвест	ПТ
ЗП	1,000000	0,979688	0,933776	0,950995
образ	0,979688	1,000000	0,908828	0,927025
инвест	0,933776	0,908828	1,000000	0,918691
ПТ	0,950995	0,927025	0,918691	1,000000

Переменная	ПТ	ВВП
ПТ	1,000000	0,999335
ВВП	0,999335	1,000000

Рис. 3. Корреляционные матрицы факторов для отрасли «добыча полезных ископаемых» (слева вверху) и «распределение энергии, воды и газа» (справа вверху), «строительство» (слева внизу) и по экономике в целом (справа внизу)

Корреляционный анализ показал, что факторы имеют тесную связь. Так, в отрасли «добыча полезных ископаемых» наиболее существенным по силе влияния на производительность труда в отрасли является фактор X_2 – уровень образование. Из матрицы видно, что факторы X_1 и X_2 в отрасли «распределение энергии, воды и газа» являются мультиколлинеарными, поэтому одновременный учет в эконометрической модели обоих этих факторов не возможно. Произведем исключение фактора X_2, так как он оказывает меньшее влияние на уровень производительности труда в этой отрасли. На следующем этапе был проведен регрессионный анализ, итоги которого приведены на рис. 4. Была принята следующая логика анализа. Сначала необходимо доказать значимую зависимость производительности труда на эффективность экономики в целом, а затем осуществить отбор и моделирование влияние существенных факторов уже на величину производительности труда в разрезе отдельных видов деятельности.

N=7	БЕТА	Ст.Ош. БЕТА	B	Ст.Ош. B	t(4)	p-знач.
Св.член			-6,32721	1,491633	-4,24180	0,013245
образ	1,170437	0,190886	0,19225	0,031354	6,13161	0,003585
инвест	0,341080	0,190886	0,01046	0,005853	1,78683	0,148498

	Оценка	Стандарт ошиб.	t-знач. cc = 5	p-знач.	Ниж. Дов Предел	Вер. Дов Предел
a	0,001271	0,000126	10,04635	0,000167	0,000946	0,001596
b	-0,000039	0,000013	-3,03184	0,029020	-0,000072	-0,000006

N=7	БЕТА	Ст.Ош. БЕТА	B	Ст.Ош. B	t(5)	p-знач.
Св.член			-1,27081	0,426348	-2,98068	0,030776
инвест	0,918691	0,176640	0,00526	0,001011	5,20093	0,003464

	Оценка	Стандарт ошиб.	t-знач. cc = 5	p-знач.	Ниж. Дов Предел	Вер. Дов Предел
a	121440,6	3854,745	31,5042	0,000001	111531,7	131349,5
b	-46437,8	3144,904	-14,7660	0,000026	-54522,0	-38353,5

Рис. 4. Результаты регрессионного анализа для отрасли «добыча полезных ископаемых» (слева вверху) и «распределение энергии, воды и газа» (справа вверху), «строительство» (слева внизу) и по экономике в целом (справа внизу)

Эмпирически показано, что влияние уровня производительности труда в целом по экономике страны на величину ВВП имеет довольно сильное влияние, коэффициент корреляции составляет 0,99. Характер влияния, однако, более сложный, нелинейный и описывается равносторонней гиперболой. Это означает, что для определенных значений фактора «производительность труда» значение ВВП нелинейно (непропорционально) возрастает, а в остальной области положительных значений фактора «производительность труда» этот фактор не оказывает значимого влияния на уровень ВВП:

$$ВВП = 121440{,}6 - \frac{46437{,}8}{Y}, \quad R^2 = 0{,}94.$$
$$ст.ош \quad (3854{,}7) \qquad (3144{,}9)$$

Наилучшими аппроксимирующими свойствами для отрасли «добыча полезных ископаемых» обладает линейная регрессионная модель, коэффициент детерминации для которой равен 0,89, что свидетельствует о достаточно высоком качестве данной модели. Статистической значимостью обладают факторы «уровень образования» и «инвестиции». Из уравнения следует, что с ростом доли лиц, имеющих высшее образование и работающих в этой отрасли на один процентный пункт обеспечивает рост производительности труда в среднем на 1,17 руб./чел., рост инвестиций в основной капитал на один млрд. руб. дает прирост в эффективности использования трудовых ресурсов в среднем на 0,34 руб./чел.:

$$Y_{иск} = 1{,}17X_1 + 0{,}34X_2, \quad R^2 = 0{,}89.$$
$$ст.ош \quad (0{,}19) \quad (0{,}19)$$

Для отрасли «распределение энергии, воды и газа» наилучшая из построенных регрессий с точки зрения качества описания влияния факторов на производительность труда имеет вид полинома второй степени. Здесь высокую статистическую значимость имеют факторы «величина заработной платы» и «инвестиции в основной капитал». Из уравнения регрессии следует, что квадрат прироста заработной платы в отрасли на одну тыс. руб. в среднем дает прирост производительности труда на 0,0012 руб./чел. Знак коэффициентов регрессии при факторных переменных говорит о направлении их влияния на результативный признак. Так регрессионный коэффициент при переменной «инвестиции в основной капитал» имеет отрицательный знак, что говорит о негативном характере влияния этого фактора. Интерпретировать это можно тем, что в настоящее время отрасль не так сильно нуждается в обновлении и модернизации основных фондов, об этом же можно судить и по значению регрессионного коэффициента при этой переменной, равного -0,000039. В этой сфере экономической деятельности в настоящее время необходимо большее внимание уделять мотивации труда персонала, в том числе и с помощью стимулов финансово- экономического характера:

$$Y_{распр} = 0{,}0012X_1^2 - 0{,}00004X_3^2, \quad R^2 = 0{,}86.$$
$$ст.ош \qquad (0{,}0001) \qquad (0{,}00001)$$

Для отрасли «строительство» показано, что первостепенную важность и влияние на рост производительность труда в данной имеет фактор «инвестиций в основной капитал», при этом каждый млрд. руб., вложенный в отрасль, обеспечит рост производительности труда в этой отрасли в среднем на 0,91 руб./чел.:

$$Y_{стр} = 0{,}91X_3, \quad R^2 = 0{,}84.$$
$$ст.ош \quad (0{,}17)$$

Проанализированы тенденции и зависимости уровней производительность труда в различных отраслях РФ от различных социальных и экономических факторов. Выявлено существенное и определяющее воздействие факторов «величина заработной платы» в отрасли, «доля лиц с высшим образованием» и «объем инвестиций в основной капитал» на рост производительности труда. Показано, что производительность труда в разных отраслях имеет разную чувствительность к изменению указанных факторов. Эмпирический анализ статистических данных по развитию экономики РФ за последние 7 лет отчетливо доказывает необходимость роста производительности труда как основополагающего фактора роста и развития экономики. При этом управленческие решения должны быть дифференцированными в различных отраслях. Так, в отрасли «распределение энергии, воды и газа» наиболее значимыми на сегодняшний день является повышение заработной платы основного персонала, в отрасли «строительство» наблюдается нехватка инновационных проектов и инвестиций, а в сфере «распределение энергии, воды и газа» на первый план выходит не рост заработной платы, а повышение квалификации персонала. Это требует более тщательного анализа состояния и движения трудовых ресурсов в каждой отрасли, разработки конкретных мероприятий и механизмов их реализации в каждой сфере экономической деятельности отдельно.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru
2. Российский статистический ежегодник. 2018: Стат.сб./Росстат. М., 2018 694 с.
3. Гузаиров М.Б., Орлова Е.В. Моделирование инновационных процессов региональных систем в условиях риска // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. 2012. № 1. С. 226–232.
4. Орлова Е.В. Экономико-статистический анализ тенденций развития предприятий машиностроения (макроэкономический подход) // Технология машиностроения. 2014. № 3. С. 66–70.
5. Орлова Е.В. Системно-синергетическая парадигма моделирования и управления социально-экономическими системами // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 6. С. 405–411.
6. Орлова Е.В. Эконометрическое моделирование и прогнозирование. Уфа: УГАТУ, 2013. 250 с.
7. Орлова Е.В. Эконометрическая методология исследования систем: учебник. Москва: Инфра-М, 2019. – 216 с.
8. Орлова Е.В. Компьютерное моделирование экономики: эконометрический подход. Уфа: УГАТУ, 2016. 221 с.
9. Орлова Е.В. Механизм эффективного ценообразования на продукцию промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-1 (41). С. 622–626.
10. Орлова Е.В. Механизм, модели и алгоритмы управления производственно- экономическими системами на принципах согласования критериев заинтересованных агентов // Программная инженерия. 2016. Т. 7. № 2. С. 86–96.
11. Орлова Е. Управление эффективностью предприятия // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 6. С. 123–129.

ECONOMETRIC ANALYSIS AND MODELING OF LABOR PRODUCTIVITY GROWTH FACTORS

K.A. Buruleva, N.A. Vorozhtsova, E.V. Orlova

Ufa state aviation technical university

The paper deals with the econometric analysis of labor productivity in three areas of economic activity – «mining», «distribution of energy, water and gas» and «construction». On the basis of an econometric assessment, factors for the labor productivity growth in these areas are identified, a comparative assessment of productivity growth factors is given, and measures to labor productivity increase are proposed.

Keywords: labor productivity, econometric modeling, multicollinearity, factors of labor productivity growth.

ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

Е.В. Орлова, Д.Е. Зиганшина

Уфимский государственный авиационный технический университет

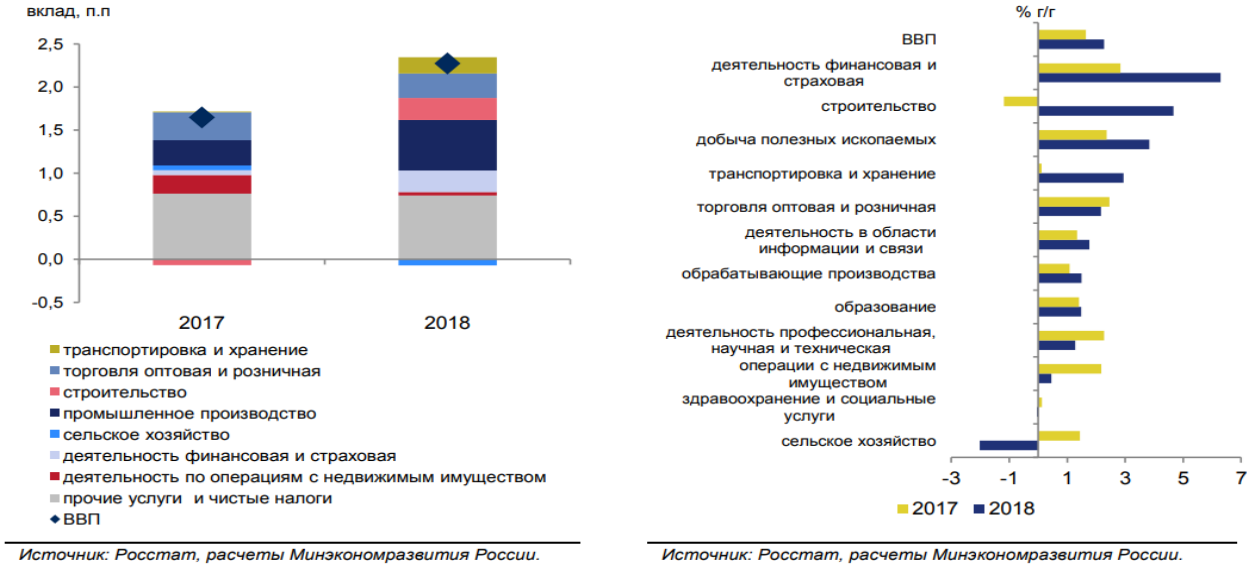
В работе экономический рост рассматривается как темпы и скорость роста ВВП. Проведен анализ динамики и темпов роста экономики России в целом и в разрезе основных видов экономической деятельности. Выявлены экономические, социальные и институциональные факторы экономического роста и проведена эконометрическая оценка их влияния на рост экономики России.

Ключевые слова: экономический рост, экономические факторы, социальные факторы, институциональные факторы, эконометрическое моделирование.

Экономический рост является одним из основных макроэкономических показателей, который характеризует состояние экономики. Это наиболее обобщенный показатель эффективной деятельности государства в сфере экономики. Он показывает как изменились объемы национального производства за определенный период времени.

По данным Росстата [1] и Минэкономразвития [2], рост ВВП в 2018 г. ускорился до 2,3 % с 1,6 % годом ранее, что превзошло как оценки Минэкономразвития России, осуществленные на основе оперативных данных, так и рыночный консенсус-прогноз. В отраслевом разрезе ускорение роста ВВП по сравнению с предыдущим годом было обеспечено такими секторами, как добывающая промышленность, транспортировка и хранение, строительство, деятельность финансовая и страховая. Вклад сельского хозяйства был слабоотрицательным (после положительного вклада годом ранее) на фоне более низкого урожая ряда ключевых культур (в первую очередь зерновых). В разрезе компонентов использования ускорение роста ВВП в 2018 г. по сравнению с предыдущим годом было связано с внешним сектором – более высоким темпом роста экспорта при значительном замедлении импорта в реальном выражении. При этом компоненты внутреннего спроса продемонстрировали замедление. Динамика показателей потребительского спроса была разнонаправленной. Темп роста оборота розничной торговли увеличился до 2,6 % в 2018 г. после 1,3 % годом ранее, в том числе за счет расширения спроса на товары длительного пользования (рост продаж легковых автомобилей составил 12,8 % в 2018 г. после 11,9 % в 2017 году). Другие компоненты потребительского спроса показали замедление темпов роста. В целом расходы домашних хозяйств на конечное потребление выросли на 2,2 % в 2018 г. после 3,2 % годом ранее. Несмотря на высокие темпы роста заработных плат (+6,8 % в 2018 г. в реальном выражении), реальные располагаемые доходы населения снизились на 0,2 %. В то же время динамика показателя для различных доходных групп была неоднородной. Негативные факторы (падение доходов от банковских депозитов, увеличение налогов на недвижимость, рост платежей по ипотечным кредитам) сказались, в первую очередь, на доходах более обеспеченных групп населения. В то же время повышение МРОТ, увеличение выплат семьям с детьми, повышение зарплат в бюджетной сфере серьезно поддержали доходы менее обеспеченных групп населения.

В отраслевом разрезе ключевыми драйверами экономического роста стали промышленность и строительство (вклад в экономический рост 0,6 п.п. и 0,3 п.п. соответственно). Позитивный вклад в динамику ВВП также внесли торговля (0,3 п.п.) и транспортная отрасль (0,2 п.п.), в то время как вклад сельского хозяйства был слабоотрицательным на фоне ухудшения урожая ряда ключевых культур (в первую очередь зерновых) и замедления роста выпуска животноводства, рис. 2.



Источник: Росстат, расчеты Минэкономразвития России. *Источник: Росстат, расчеты Минэкономразвития России.*

Рис. 1. Темпы роста ВВП за 2017-2018 гг. Вклад видов экономической деятельности в темпы роста (слева) и темпы роста по основным видам деятельности (справа)

Значение экономического роста зависит в первую очередь от уровня жизни страны (продолжительность и качество жизни, уровень образования). Экономический рост предполагает количественное изменение производственных ресурсов и количества производимой продукции, а точнее прирост нового общественного продукта. Стоит отметить, что динамика изменений может быть положительной, отрицательной или нулевой. Количественные изменения и качественные преобразования происходят параллельно. Рост экономики тесно связан с ее развитием. Экономический рост отражает динамику количественных изменений, а экономическое развитие – качественные изменения. Эти оба понятия дополняют друг друга. Рыночной экономике свойственна цикличность. Ей свойственен не только рост, но и спад. Во время спада «слабые» конкуренты уступают свое место более сильным. Состояние спада можно назвать неким «толчком» для развития экономики. Анализ различных подходов к содержательной интерпретации экономического роста представлено в табл. 1.

Таблица 1

Определения категории «экономический рост»

Автор	Определение
Йозеф Шумпетер	Экономический рост как количественные изменения производственных ресурсов. Увеличение количества выпуска товаров и услуг.
Сажина М.А	Экономический рост как увеличение объема реального ВНП или ЧНП или увеличение реального ВНП или ЧНП на душу населения за некоторый период времени.
Камаев В.Д.	Экономический рост – увеличение объемов созданных за определенный период товаров и услуг.
Четвертакова В.	Количественное изменение производственной системы страны (отрасли, предприятия), выражающееся в увеличении ВВП (ВНП) или чистого продукта (валового дохода) на предприятии.
Контелов О.И.	Экономический рост – это уровень жизни, благосостояние, продолжительность жизни, качество образования, медицинского обслуживания и питания, разнообразие деятельности и возможностей.
Ильичева С.М.	Накопление национального совокупного капитала в результате использования материальных и нематериальных источников роста, обеспечивающих последовательное воспроизводство материальных и нематериальных благ и услуг в целях удовлетворения большего количества личных и общественных потребностей на более высоком, качественном уровне.
Некозырова О.А	Долгосрочное увеличение производственной способности страны, основанное на техническом прогрессе, на инструментальной и идеологической приспособленности, необходимой для обеспечения населения растущим многообразием материальных благ.

Указанные определения с разных сторон характеризуют экономический рост. Поэтому его можно определить как увеличение объема выпускаемых товаров и услуг в экономике, которое обеспечивается демографическими факторами, социальными, экономическими факторами и институциональными факторами. Выделим три группы факторов оказывающих целенаправленное влияние на темпы экономического роста экономики России, табл. 2.

Таблица 2

Факторы экономического роста (экзогенные факторы)

Экономические факторы	Социальные факторы	Институциональные факторы
инвестиции в основной капитал (X1)	продолжительность жизни (X4)	уровень налоговой нагрузки на экономику (X7)
основные фонды в экономике (X2)	уровень безработицы (X5)	индекс сетевой готовности (X8)
производительность труда (X3)	уровень занятости (X6)	

Рассмотрим отдельное и совокупное воздействие указанных факторов (X1-X8) на уровень ВВП (Y). Процесс эконометрического моделирования можно разбить на ряд этапов [6-8]: 1) определение цели исследования, построение системы показателей и логический отбор факторов; 2) анализ экономической сущности изучаемого явления (процесса), формирование и формализация априорной информации и допущений; 3) моделирование, выбор типа эконометрической модели, состава и формы входящих в нее факторов и связей между переменными; 4) сбор исходной статистической информации и ее анализ; 5) идентификация модели, статистический анализ модели, статистическое оценивание не известных параметров модели; 6) проверка качества построенной модели, сопоставление реальных и модельных данных, проверка адекватности и оценка точности модели;

7) практическое использование построенной модели и анализ (качественный и количественный) результатов моделирования.

Таблица 3

Исходные данные для моделирования [1, 3]

Год	Инвестиции в основной капитал млрд. руб.	Основные фонды в экономике, млрд. руб.	Производительность труда (в % к предыдущему году)	Продолжительность жизни	Уровень безработицы, %	Уровень занятости, %	Уровень налоговой нагрузки на экономику, %	Индекс сетевой готовности, %	ВВП, млрд. руб.
2008	8781,6	74441	104,8	67,9	6,3	63,4	13,5	3,77	41276,8
2009	7976	82303	85,9	68,7	8,4	62,1	12,4	3,77	38808,7
2010	9152,1	93186	103,2	68,9	7,3	62,7	9,4	3,58	45166
2011	10776,8	108001	103,8	69,8	6,5	63,9	9,7	3,69	54369,1
2012	12586,1	121269	103,3	70,2	5,5	64,9	9,8	4,02	62176
2013	13450,2	133522	102,2	70,8	5,5	64,8	9,9	4,13	66190
2014	13557,5	146359	100,7	70,9	5,2	65,3	9,8	4,3	71406
2015	13897,2	160725	98,9	71,4	5,6	65,3	9,7	4,5	83387
2016	14748,8	133404	100,2	71,9	5,5	65,7	9,6	4,5	86149
2017	15966,8	194649	101,9	72,7	5,2	65,5	10,8	4,54	92037

На следующем этапе оценивается отдельное влияние факторов на уровень ВВП, а также корреляции между экзогенными факторами. Эконометрические расчеты осуществляются в программе Statistica. Корреляционная матрица представлена на рис. 2.

Variable	Correlations (Spreadsheet1)								
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	Y
X1	1,000000	0,933304	0,293032	0,970558	-0,872831	0,957908	-0,534565	0,915125	0,975143
X2	0,933304	1,000000	0,170857	0,947369	-0,744999	0,833277	-0,467793	0,874656	0,935650
X3	0,293032	0,170857	1,000000	0,127238	-0,611856	0,405429	-0,318725	0,020237	0,201760
X4	0,970558	0,947369	0,127238	1,000000	-0,733945	0,877861	-0,557013	0,905678	0,977167
X5	-0,872831	-0,744999	-0,611856	-0,733945	1,000000	-0,949216	0,413518	-0,750692	-0,796046
X6	0,957908	0,833277	0,405429	0,877861	-0,949216	1,000000	-0,500896	0,883597	0,923063
X7	-0,534565	-0,467793	-0,318725	-0,557013	0,413518	-0,500896	1,000000	-0,299925	-0,500109
X8	0,915125	0,874656	0,020237	0,905678	-0,750692	0,883597	-0,299925	1,000000	0,949706
Y	0,975143	0,935650	0,201760	0,977167	-0,796046	0,923063	-0,500109	0,949706	1,000000

Рис. 2. Корреляционная матрица связи факторов.

Далее проводится оценка параметров линейной регрессии экзогенных факторов на уровень ВВП. Результаты регрессионного анализа показаны на рис. 3.

	Regression Summary for Dependent Variable: Y (Spreadsheet1) R= ,99999778 R?= ,99999555 Adjusted R?= ,99995996 F(8,1)=28095, p<,00461 Std.Error of estimate: 121,42					
N=10	**b***	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(1)	p-value
Intercept			-1060602	27832,78	-38,1062	0,016703
X1	0,133978	0,077138	1	0,54	1,7369	0,332569
X2	0,209428	0,015071	0	0,01	13,8959	0,045735
X3	0,312342	0,006164	1104	21,79	50,6694	0,012563
X4	0,139766	0,068371	1769	865,57	2,0442	0,289634
X5	0,793684	0,052252	14536	956,96	15,1894	0,041852
X6	0,680250	0,036884	10339	560,62	18,4427	0,034485
X7	0,012203	0,004231	169	58,51	2,8844	0,212456
X8	0,509423	0,012757	26624	666,70	39,9341	0,015938

Рис. 3. Результаты регрессионного анализа

Результаты моделирования свидетельствуют о статистической незначимости факторов «инвестиции в основной капитал» (X1), «продолжительность жизни» (X4) и «уровень налоговой нагрузки на экономику» (X7). Такое незначимое их влияние может быть обусловлено тем, что исследованию подлежит не достаточно длин-

ный временной ряд данных, тесная корреляция фактора «инвестиции в основной капитал» практически со всеми остальными экзогенными факторами. Это можно объяснить высокой значимостью этого фактора и высокой зависимостью скорости экономического роста именно от инвестиционных вложений в экономику. Факторы безработица и занятость также тесно коррелируют между собой, что вполне экономически объяснимо, так как уровень безработицы дополняет уровень занятости при расчете экономически активного населения. Поэтому при моделировании необходимо учитывать лишь один их этих двух факторов. Фактор «индекс сетевой готовности» в условиях цифровизации экономики тоже является существенным, который необходимо учесть при моделировании экономического роста.

Таким образом, выделены экономические, социальные и институциональные факторы, целенаправленно влияющие на развитие экономики и ее рост. Показано, что при формировании программ и проектов модернизации и развития экономики России необходимо учитывать необходимость развития человеческого капитала, основных производственных фондов и активно продвигать цифровые технологии во всех секторах экономики.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики. – URL: www.gks.ru
2. Министерство экономического развития Российской Федерации. – URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/885e0909-e8cf-4e9a-83ad-5d0681f7105b/190211_econ_pic.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=885e0909-e8cf-4e9a-83ad-5d0681f7105b
3. Федеральная налоговая служба России. – URL: https://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/3781089/
4. Российский статистический ежегодник. 2018: Стат.сб./Росстат. – М., 2018 – 694 с.
5. Россия в зеркале международных рейтингов. Информационно-справочное издание / отв. ред. В.И. Суслов; ИЭОПП СО РАН. Новосибирск: Автограф, 2015. – 115с. URL: http://lib.ieie.su/docs/2015/Russia_v_zerkale05_Indeks_Setevoj_Gotovnosti%20.pdf
6. Орлова Е.В. Эконометрическое моделирование и прогнозирование. – Уфа: УГАТУ, 2013. – 250 с.
7. Орлова Е.В. Эконометрическая методология исследования систем: учебник. – Москва: Инфра-М, 2019. – 216 с.
8. Орлова Е.В. Компьютерное моделирование экономики: эконометрический подход. – Уфа: УГАТУ, 2016. –221 с.
9. Гузаиров М.Б., Орлова Е.В. Моделирование инновационных процессов региональных систем в условиях риска // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. – 2012. – № 1. – С. 226–232.
10. Орлова Е.В. Экономико-статистический анализ тенденций развития предприятий машиностроения (макроэкономический подход) // Технология машиностроения. – 2014. – № 3. – С. 66–70.
11. Орлова Е.В. Системно-синергетическая парадигма моделирования и управления социально-экономическими системами // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 6. – С. 405–411.
12. Орлова Е.В. Механизм эффективного ценообразования на продукцию промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12-1 (41). – С. 622–626.
13. Орлова Е.В. Механизм, модели и алгоритмы управления производственно-экономическими системами на принципах согласования критериев заинтересованных агентов // Программная инженерия. – 2016. – Т. 7.– № 2.– С. 86–96.
14. Орлова Е. Управление эффективностью предприятия // Проблемы теории и практики управления. – 2014. – № 6. – С. 123–129.

DETERMINANTS OF RUSSIAN ECONOMIC GROWTH

E.V. Orlova, D.E. Ziganshina

Ufa State Aviation Technical University

The paper considers economic growth as the growth rate of GDP. The analysis of the dynamics and growth rates of the Russian economy as a whole and in the context of the main types of economic activity has been carried out. Economic, social and institutional factors of economic growth are identified and an econometric assessment of their influence on the growth of the Russian economy is carried out.

Keywords: economic growth, economic factors, social factors, institutional factors, econometric modeling.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

В.И. Перова, Ю.А. Кузнецов, И.Е. Кошелев

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Методом нейросетевого моделирования проведено исследование динамики показателей деятельности малого предпринимательства в регионах России. Исследование обусловлено тем, что гармонизация стратегий государства и бизнеса является инструментом устойчивого развития и эффективности отечественной экономики. Проведена кластеризация многомерных данных при помощи самоорганизующихся карт Кохонена, реализованных в пакете Viscovery SOMine. Показано, что за 2012–2016 гг. регионы РФ образовали 5 кластеров. Получены состав и характеристики кластеров. Проведенное исследование позволило определить особенности динамики показателей деятельности малого предпринимательства в регионах России в целях определения путей повышения его конкурентоспособности и формирования единого вектора в развитии компаний, направленного на максимально высокие социально-экономические результаты.

Ключевые слова: малое предпринимательство, нейронные сети, регионы Российской Федерации, кластерный анализ, Viscovery SOMine.

Введение

В настоящее время считается, что одной из основных движущих сил развития экономики регионов Российской Федерации является малое предпринимательство, которое относится к потенциально важным факторам ускорения рыночных преобразований в экономике [1–3]. Малые предприятия характеризуются мобильностью, инновационным подходом и гибкостью [4–6], что позволяет им оперативно приспособляться к изменениям потребительского спроса и оперативно осуществлять производство новой продукции. Малое предпринимательство – это деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики и являющаяся одним из ведущих секторов экономики. При этом оно оказывает влияние на темпы экономического роста и во многом определяет состояние занятости населения в регионах России [7]. С экономической точки зрения значимость данного сектора экономики обусловливает необходимость разработки инструментов региональной политики, направленных на поддержание развития малого бизнеса. Следует отметить, что среди малых предприятий наибольший процент в их сфере деятельности составляет оптовая и розничная торговля, а наименьший – обрабатывающие производства. Предпринимательская деятельность должна развиваться во всех направлениях, поэтому государство должно учитывать не только автономность предпринимательства, но и регулировать его деятельность. Рассматривая значение и роль малого бизнеса как одного из важных резервов социально-экономического развития современной России, необходимо содействие в обеспечении предпринимательских инноваций по интенсификации его деятельности со стороны и федеральных, и региональных и муниципальных органов власти [2; 3].

В связи с этим вызывает значительный интерес анализ динамики развития малого предпринимательства в регионах РФ и дифференциации регионов по уровню развития малого бизнеса, что отражает ключевые моменты изменения экономической среды.

В настоящей работе рассмотрены задача анализа динамики деятельности малого предпринимательства в регионах РФ в контексте взаимодействия и стратегического развития государства и бизнеса [8–10]. Базой для проведения исследований являются показатели по регионам России за 2012 – 2016 гг., которые размещены на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики [11]. Для анализа использованы перспективные информационные технологии, к числу которых относятся методы нейросетевого моделирования [12–14]. Эти методы относятся к технологии интеллектуального анализа данных (Data Mining) [15] и зарекомендовали себя как эффективные средства анализа многомерных статистических данных. Для исследований в данной работе выбран особый вид нейронных сетей – самоорганизующиеся карты Кохонена (СОК), реализованные в программном пакете Viscovery SOMine. СОК Кохонена принципиально отличаются от других типов нейронных сетей, так как рассчитаны на неуправляемое обучение. Алгоритм их функционирования является одним из вариантов кластеризации данных [16; 17]. Анализ СОК позволил исследовать динамику деятельности малого предпринимательства в регионах РФ и выявить регионы с высокими показателями его развития.

Некоторые сведения о терминологии

В работе используются понятия и терминология, которые основаны на официальной методологии определений, представленной Федеральной службой государственной статистики [11]:

Субъекты малого предпринимательства – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), которые отнесены в соответствии с условиями, установленными в [1] к малым предприятиям, сведения о которых находятся в едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства.

Число малых предприятий – количество действующих на конец отчетного года юридических лиц – субъектов малого предпринимательства (включая временно приостановивших хозяйственную деятельность сроком не более 2 лет). Средняя численность работников малых предприятий не превышает ста человек включительно.

Выручка таких предприятий от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета НДС должна составлять: с 2016 г. – не более 800 млн. рублей (до 2016 г. – не более 400 млн. руб.).

Оборот организаций – это показатель, который отражает общие параметры их коммерческой деятельности. Этот показатель содержит стоимость отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами работ и услуг, а также выручку от продажи приобретенных на стороне товаров (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей).

Инвестиции в основной капитал – совокупность затрат, которые направлены на строительство, реконструкцию (включая расширение и модернизацию) объектов, приводящих к увеличению их первоначальной стоимости. Инвестиции в основной капитал включают затраты и на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, а также на производственный и хозяйственный инвентарь, на формирование рабочего, продуктивного и племенного стада, насаждение и выращивание многолетних культур.

Сальдированный финансовый результат (*прибыль минус убыток*) – конечный финансовый результат, который определен на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организаций. Он представляет собой сумму прибыли (убытка) от продажи товаров, продукции (работ, услуг), основных средств, иного имущества организаций и доходов от прочих операций.

Субсидия – вид денежной безвозвратной помощи для субъектов предпринимательства, выдаваемой для целевого использования (бизнеса).

Анализ результатов нейросетевого моделирования деятельности малого предпринимательства в регионах Российской Федерации

В данной работе с помощью нейросетевого моделирования проанализирована деятельность малого предпринимательства в регионах России за 2012 – 2016 гг. на основе пяти показателей, взятых с сайта Федеральной службы государственной статистики [11]:

X1 – число малых предприятий (тыс. ед.); X2 – оборот малых предприятий (млрд. руб.); X3 – инвестиции в основной капитал малых предприятий (млн. руб.); X4 – сальдированный финансовый результат деятельности малых предприятий (млн. руб.); X5 – объём субсидий, выделенный из федерального бюджета на государственную поддержку малого предпринимательства бюджетам субъектов Российской Федерации (млн. руб.).

Данные показатели приведены нами к ценам 2016 г. с учетом инфляции [18]. С помощью СОК, реализованных в программном пакете Viscovery SOMine, осуществлено разбиение 83 субъектов РФ в 2012 и 2013 гг. и 85 субъектов в 2014 – 2016 гг. на кластеры (группы).

Изменение количества регионов РФ в кластерах показано в табл. 1.

Таблица 1

Количество регионов в кластерах в 2012–2016 гг.

Год / Кластер	2012	2013	2014	2015	2016
1	47	40	54	31	41
2	22	32	22	38	33
3	12	8	5	14	9
4	1	1	2	1	1
5	1	1	2	1	1

Из нее видно, что в рассматриваемом периоде наибольшее число регионов вошло в кластеры № 1 и № 2, а наименьшее – в кластеры № 4 и № 5.

При этом на протяжении 2012 – 2016 гг. некоторые регионы РФ неизменно оставались в одном и том же кластере. В кластерах № 1, № 3 и № 5 образовались ядра с постоянным составом, из которых самое многочисленное ядро определилось в кластере № 1 (кластер с самыми низкими показателями). В него входят регионы: Волгоградская, Калининградская, Ленинградская, Саратовская, Томская области и Хабаровский край. Ядро кластера № 3 составили Московская, Новосибирская, Ростовская, Свердловская области и Краснодарский край. К ядру кластера № 3 тяготеют три региона: Республики Башкортостан и Татарстан, Нижегородская область. Ядром кластера № 5 является г. Москва.

В табл. 2 отображена статистика средних значений показателей за 2012 – 2016 гг. для регионов Российской Федерации по кластерам и общих средних по России значений показателей.

Таблица 2

Статистика средних значений показателей динамики деятельности малых предприятий в регионах России по кластерам за 2012–2016 гг. и общих средних по России показателей

Год	Номер кластера	Среднее значение				
		X1	X2	X3	X4	X5
2012	1	10878	157	4925	4377	183,4
	2	21860	328,6	6424	9016	499
	3	49232	924	30976	25722	766
	4	211296	2154	4966	97998	391,3
	5	241282	7459	35817	619248	2124
	среднее значение показателя по РФ	24525	425	9461	17229	377,1
2013	1	22700	330,8	10279	18909	383,3
	2	7161	102,3	3426	6197	112,5
	3	58015	1157	30968	54139	969
	4	212715	2045	9618	164181	184,9
	5	241973	7072	30044	470551	988,2
	среднее значение показателя по РФ	24857	421	9779	24442	337
2014	1	11051	148,2	4450	7365	190,9
	2	27283	446	17653	19156	327,3
	3	70646	1237	33486	76449	672
	4	45199	903,1	29038	33654	2043
	5	231581	4591	13291	168283	362,6
	среднее значение показателя по РФ	24750	412	10362	18885	302
2015	1	21196	405,3	6458	15616	281,1
	2	7913	132,2	1263	5369	105,5
	3	57412	1247	16370	44093	581
	4	165603	5993	3717	164435	143,7
	5	295153	11467	5904	305590	1045
	среднее значение показателя по РФ	26144	618	5729	20888	259,4
2016	1	26456	335,2	9300	19547	141,2
	2	7990	88,1	1780	6525	44,24
	3	74599	984	29917	42114	341,4
	4	234387	3318	9169	262844	96,44
	5	516402	10054	83154	690986	705,3
	среднее значение показателя по РФ	32595	457	9431	27643	131

В ходе анализа табл. 2 выяснилась следующая динамика средних значений показателей деятельности малого предпринимательства в Российской Федерации за 2012–2016 гг. По показателю X1 наблюдается незначительный рост значений по 2013 г., затем в 2014 г. произошел небольшой спад данного показателя, а далее в 2015 и 2016 гг. отмечается тенденция его роста. Показатель X2 уменьшался до 2015 г., в 2015 г. произошел рост этого показателя, а затем в 2016 г. наблюдается опять его снижение. Показатель X3 увеличивался до 2015 г., в 2015 г. произошел резкий спад этого показателя практически в два раза, далее в 2016 г. наблюдается снова его существенный рост. По показателю X4 имеет место рост значений до 2014 г., в 2014 г. произошел спад данного

показателя, а в 2015 и 2016 гг. отмечается тенденция его увеличения. Показатель X5 снижается в течение всего рассматриваемого периода.

На рис. 1–5 показана эволюция во времени средних значений показателей деятельности малого предпринимательства в регионах РФ по кластерам за 2012–2016 гг. и соответствующих общих средних по Российской Федерации показателей.

На рис. 1 представлена динамика количества малых предприятий за 2012–2016 гг.

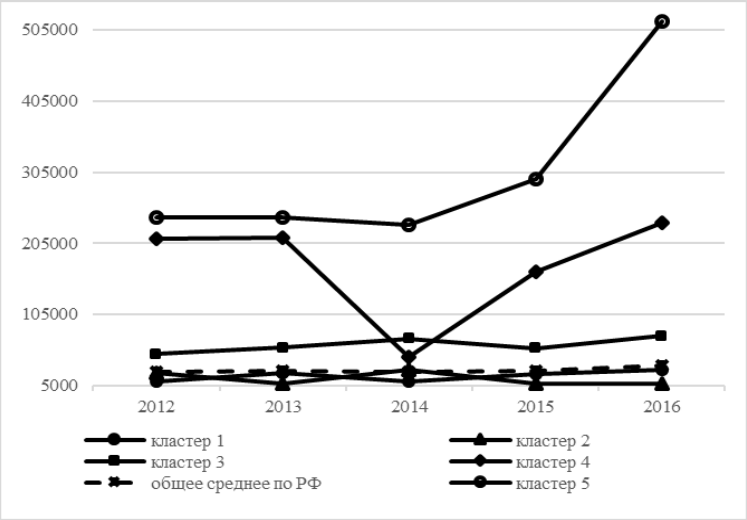


Рис. 1. Динамика числа малых предприятий за 2012–2016 гг. (тыс. ед.)

Как видно из рис. 1, в регионах кластера № 1 значения данного показателя были ниже среднего значения по России. Число малых предприятий в регионах кластера № 2 лишь в 2014 г. было выше среднего уровня по стране. В регионах кластеров № 3 – № 5 в исследуемом периоде показатель числа малых предприятий был выше средних значений по РФ. \

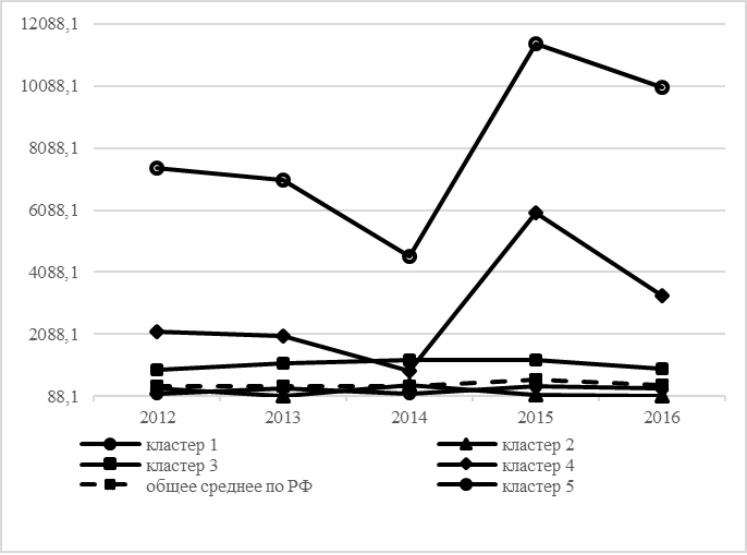


Рис. 2. Динамика оборота малых предприятий за 2012–2016 гг. (млрд руб.)

Рис. 2 демонстрирует изменение показателя оборота малых предприятий. Из графиков на рис. 2 следует, что за весь исследуемый период средние значения показателя X2 были ниже в регионах кластера № 1, и выше в регионах кластеров № 3 – № 5 по сравнению со средним по РФ значением. Оборот малых предприятий в регионах кластера № 2 только в 2014 г. превышал средний уровень по России.

На рис. 3 отображена динамика по кластерам инвестиций в основной капитал малых предприятий.

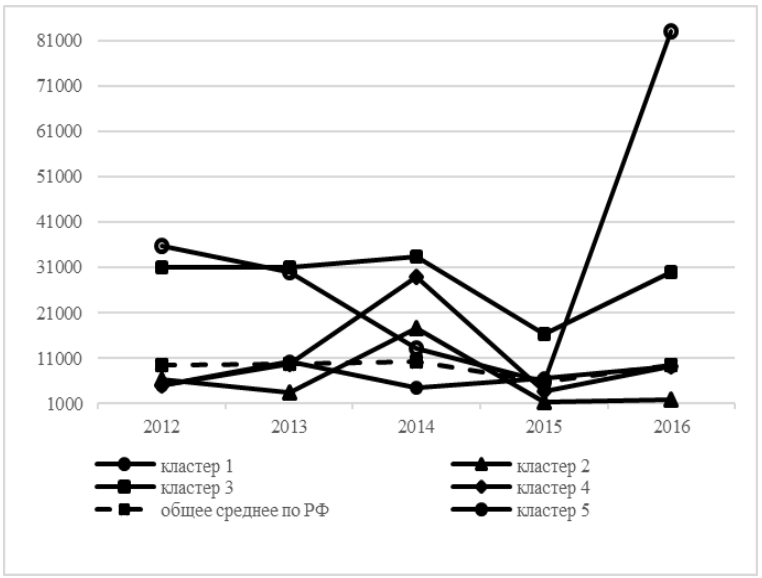


Рис. 3. Динамика инвестиций в основной капитал малых предприятий за 2012–2016 гг. (млн руб.)

Рис. 3 показывает, что в 2012 г. инвестиции в основной капитал малых предприятий в регионах кластера № 1 были ниже средних значений по России. Далее в 2013 г. значения этого показателя превысили уровень среднего значения по стране, затем наблюдается тенденция его снижения, и в 2016 г. показатель находится на уровне средних значений по РФ. В регионах кластеров № 2 и № 4 значения данного показателя были ниже среднего значения по России в 2012 и 2013 гг., затем наблюдается его увеличение в 2014 г., а в последующие годы отмечается снижение. Инвестиции в основной капитал малых предприятий, составляющих кластеры № 3 и № 5, на протяжении всего рассматриваемого периода были выше средних значений по РФ.

На рис. 4 представлена динамика сальдированного финансового результата деятельности малых предприятий за 2012–2016 гг.

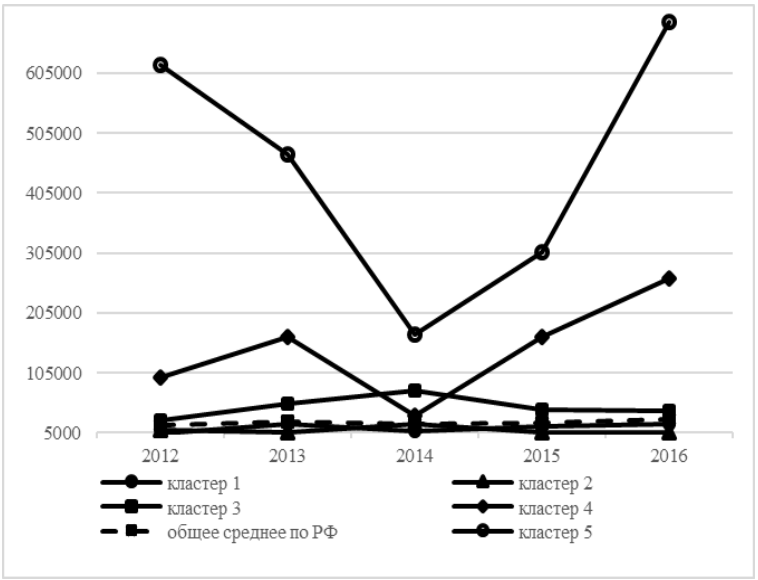


Рис. 4. Динамика сальдированного финансового результата деятельности малых предприятий за 2012–2016 гг. (млн руб.)

Из рис. 4 следует, в регионах кластера № 1 сальдированный финансовый результат деятельности малых предприятий демонстрирует в рассматриваемом периоде неравномерную динамику, оставаясь ниже общих средних значений показателей по России. В регионах кластера № 2 значения этого показателя также ниже средних значений по России за исключением 2014 г. В регионах кластеров № 3 – № 5 в 2012–2016 гг. сальдированный финансовый результат деятельности малых предприятий был выше средних значений по Российской Федерации.

Динамика объема субсидий, выделенных из федерального бюджета на государственную поддержку малого предпринимательства бюджетам субъектов РФ за 2012–2016 гг. приведена на рис. 5.

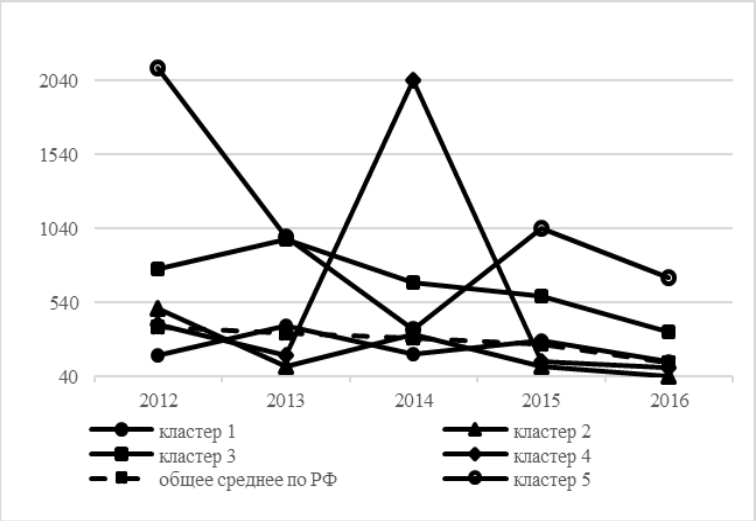


Рис. 5. Динамика объема субсидий, выделенных из федерального бюджета на государственную поддержку малого предпринимательства бюджетам субъектов РФ за 2012 – 2016 гг. (млн руб.)

Из рис. 5 видно, в регионах кластера № 1 показатель объема субсидий, выделенных из федерального бюджета на государственную поддержку малого предпринимательства бюджетам субъектов РФ, превышает общие средние значения данного показателя по России в 2013, 2015 и 2016 гг. В регионах кластеров № 2 и № 4 этот показатель демонстрирует неравномерный характер эволюции, превышая средние значения по России в 2012 и 2014 гг. В регионах кластеров № 3 и № 5 в исследуемом периоде показатель объема субсидий, выделенных из федерального бюджета на государственную поддержку малого предпринимательства бюджетам РФ, был выше средних значений по стране.

Заключение

Применение методов нейросетевого моделирования в анализе динамики финансово-экономических показателей деятельности малого предпринимательства в регионах Российской Федерации за период 2012–2016 гг. позволило определить заметные различия в численности регионов в кластерах. Это свидетельствует о достаточно выраженной неравномерности в развитии малого предпринимательства в регионах РФ. С точки зрения принадлежности регионов Российской Федерации к федеральным округам состав кластеров является различным. В рассматриваемом периоде самые многочисленные кластеры № 1 и № 2. Лидерами по инвестициям в основной капитал малых предприятий и по объему субсидий, выделенных из федерального бюджета на государственную поддержку малого предпринимательства бюджетам субъектов РФ, являются регионы, вошедшие в кластеры № 3 и № 5 (Московская, Новосибирская, Ростовская, Свердловская области, Краснодарский край и г. Москва).

С точки зрения перспектив дальнейшего развития малого предпринимательства в Российской Федерации и обеспечения его конкурентоспособности важными являются: а) система стратегического планирования – ключевой инструмент модернизации Российской экономики; б) активация внутренних факторов экономики России с целью увеличения доли малого бизнеса в ВВП; в) необходимость совершенствования системы поддержки малого бизнеса как со стороны государственных, так и негосударственных структур; г) институциональная среда как фактор развития социально ответственного предпринимательства.

Проведенные исследования позволили оценить состояние сектора малого предпринимательства в регионах Российской Федерации и показали необходимость усиления вклада малого бизнеса в модернизацию и устойчивое развитие российской экономики.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 18.03.2019).

2. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». URL: http://base.garant.ru/70684666/ (дата обращения: 18.03.2019).

3. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р (ред. от 30.03.2018) «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» (вместе с «Планом мероприятий («дорожной картой») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года»). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/ (дата обращения: 18.03.2019).

4. Грудзинский А.О., Петрова О.В., Трофимов О.В. Экономисты и предприниматели для инновационной России // На пути к глобальному университету. 100 лет ННГУ: Сборник статей. Н.Новгород: Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2016. С. 361–375.

5. Взаимосвязь научно-технической, промышленной и инновационной политики на федеральном и региональном уровнях / Ю.А. Макушева, О.В. Трофимов, Л.В. Стрелкова, А.П. Костырев // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2018. № 4. С. 30–39.

6. Трофимов О.В. Формирование эффективных инновационных стратегий: проблемы и решения // Экономические науки. М.: Изд-во «Экономические науки». 2010. № 9. С. 71–75.

7. Саломатина М.Н. Современное состояние сектора малого и среднего предпринимательства в России // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 8. С. 1177–1192.

8. Факторы сбалансированного развития сложных экономических систем производственной сферы и сферы услуг в соответствии с концепцией Индустрия 4.0 / О.В. Трофимов, В.Г. Фролов, В.Я. Захаров и др. // Креативная экономика. 2018. Т. 12. № 10. С. 1531–1548.

9. Бухвальд Е.М. Субъекты Федерации в системе стратегического планирования // Вестник Российской Академии естественных наук. 2015. № 2. С. 7–10.

10. Бухвальд Е.М., Валентик О.Н. Стратегическое планирование и законодательство о развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства // Известия Уральского государственного экономического университета. 2017. № 1. С. 16–28.

11. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации. URL: http://www.gks.ru (дата обращения: 15.02.2019).

12. Дебок Г., Кохонен Т. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт: Пер. с англ. М.: Альпина, 2001. 317 с.

13. Перова В.И. Нейронные сети в экономических приложениях. Часть 2. Нейронные сети, обучаемые без учителя: Учебное пособие. Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2012. 135 с.

14. Кузнецов Ю.А., Перова В.И., Воробьева Е.В. Нейросетевое моделирование финасово-экономической деятельности крупнейших компаний Поволжья // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 35 (242). С. 25–36.

15. Дюк В.А., Самойленко А.П. Data Mining: Учебный курс. СПб: Питер, 2001. 368 с.

16. Балабанов А.С., Стронгина Н.Р. Анализ данных в экономических приложениях: учебное пособие. Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2004. 135 с.

17. Кузнецов Ю.А., Перова В.И. Кластерный анализ в экономических приложениях с применением ППП «STATISTICA». Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2009. 88 с.

18. http:// planetacalc.ru/250/ (дата обращения: 15.02.2019).

DYNAMICS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP IN THE REGIONS OF RUSSIA: PROBLEMS OF HARMONIZATION OF STRATEGIES OF THE STATE AND BUSINESS

V.I. Perova, Iu.A. Kuznetsov, I.E. Koshelev

The research of dynamics of indicators of activity of small business in regions of Russia is carried out by method of neural network modeling. The study is due to the fact that the harmonization of state and business strategies is a tool for sustainable development and efficiency of the domestic economy. The clustering of multidimensional data using self-organizing Kohonen maps implemented in the Viscovery SOMine package is carried out. It is shown that in 2012 – 2016 the regions of the Russian Federation formed 5 clusters. The composition and characteristics of clusters are obtained. The study allowed to determine the features of the dynamics of indicators of small business in the regions of Russia in order to determine ways to improve its competitiveness and the formation of a single vector in the development of companies aimed at the highest socio-economic results.

Keywords: small business, neural networks, regions of the Russian Federation, cluster analysis, Viscovery SOMine.

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТАМОЖЕННОЙ ПРОЦЕДУРЫ СКЛАДА ВРЕМЕННОГО ХРАНЕНИЯ В РАМКАХ ТК ЕАЭС

А.В. Рачинский, О.М.Гринева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Исследуется склад временного хранения как сложная структура, занимающая территорию, специально выделенную под функционирование склада с точки зрения реализации таможенных процедур. Показаны условия возникновения и прекращения обязанности по уплате таможенных платежей при временном хранении, сроки их уплаты и исчисление. Временное хранение рассматривается с токи зрения норм Таможенного кодекса ЕАЭС и этапов логистического процесса на СВХ.

Ключевые слова: склад временного хранения, этапы логистического процесса, таможенные процедуры.

Таможенная процедура – это совокупность норм, определяющих для целей таможенного регулирования условия и порядок использования товаров на таможенной территории Союза или за ее пределами.

Согласно статье 127 Таможенного Кодекса Евразийского экономического союза (далее – ТК ЕАЭС) товары, которые перемещаются через таможенную границу Союза, в обязательном порядке должны быть помещены под определенную таможенную процедуру.

В настоящее время существует 17 таможенных процедур[1]:

- Выпуск для внутреннего потребления;
- Экспорт;
- Таможенный транзит;
- Таможенный склад;
- Переработка на таможенной территории;
- Переработка вне таможенной территории;
- Переработка для внутреннего потребления;
- Свободная таможенная зона;
- Свободный склад;
- Временный ввоз;
- Временный вывоз;
- Реимпорт;
- Реэкспорт;
- Беспошлинная торговля;
- Уничтожение;
- Отказ в пользу государства;
- Специальная таможенная процедура.

Товар в широком смысле – это продукт, произведенный на продажу. Обмен товарами – основа ВЭД, и контроль их перемещения через таможенную границу – одна из важнейших функций таможенных органов.

Товары образуют материальный поток, т.е. они перемещаются из одной точки в другую, к ним применяются различные операции: погрузка, разгрузка, перевозка, сортировка и т.п.

Временное хранение товаров – это хранение товаров в местах, которые предназначены для этого, до тех пор, пока таможенный орган произведет их выпуск или выдаст разрешение на убытие с таможенной территории ЕАЭС. Такими местами выступают в основном склады временного хранения (далее – СВХ). Но помимо СВХ временное хранение может осуществляться так же на территории свободной экономической зоны или в иных местах, предусмотренных ТК ЕАЭС [2].

Временному хранению товаров посвящена глава 16 ТК ЕАЭС. Стоит отметить тот факт, что временное хранение может применяться к любым товарам кроме тех, которые перемещаются трубопроводным транспортом или по линиям электропередачи, что обусловлено технической невозможностью. Если товар способен причинить вред другим товарам или требует особых условий хранения, место, предназначенное для хранения подобных товаров, должно соответствовать требованиям [1].

Основной задачей временного хранения является сохранение товара в исходном состоянии или в состоянии, приближенном к исходному, если существуют определенные трудности, не позволяющие сохранить товар в состоянии, в котором он поступил в пункт временного хранения. И лица, обладающие полномочиями в отношении товаров, которые находятся на временном хранении, не вправе пользоваться этими товарами, а так же вывозить их с территории временного хранения до их выпуска таможенными органами. Но в то же время перемещать товары из одного пункта хранения в другой можно, используя процедуру таможенного транзита. Товары с разрешения таможенного органа могут так же подвергаться следующим операциям:

- Измерение и осмотр;
- Отбор проб и образцов;
- Вскрытие и замена поврежденной упаковки.

Временное хранение применяется в следующих случаях:

- По желанию декларанта или из-за наступления объективных обстоятельств;
- По требованию таможенного органа или на основании решения суда.

Товары, фигурирующие в производстве по уголовному делу или по делу об административном правонарушении, в отношении которых было принято решение об их возврате, должны быть помещены на временное хранение в течение 10 дней со дня, следующего за днем вступления в силу:

- Решения суда об освобождении от ответственности;
- Решения уполномоченного органа об отказе в возбуждении дела;
- Обвинительного/оправдательного приговора суда;
- Решения суда об отмене решения о конфискации товаров.

Срок временного хранения составляет 4 месяца. Но в отношении международного почтового обмена и не востребованного пассажиром багажа, перемещаемого воздушным транспортом, срок составляет 6 месяцев.

В статье 103 ТК ЕАЭС указаны условия возникновения и прекращения обязанности по уплате таможенных платежей при временном хранении, сроки их уплаты и исчисление [1].

Обязанность по уплате ввозных таможенных пошлин, налогов и т.п. в отношении товаров, помещенных на временное хранение, возникает у следующих лиц:

- Перевозчик;
- Владелец склада временного хранения;
- Лицо, осуществляющее временное хранение в местах, которые не являются СВХ.

СВХ – специально обустроенные сооружения, помещения или открытые площадки, предназначенные для временного хранения товаров сроком до 3 лет. Требования к расположению и обустройству СВХ устанавливаются законодательством государства-члена ЕАЭС.

На СВХ помещаются товары, помещенные на временное хранение. Условия помещения товаров следующие:

- Соблюдение запретов и ограничений;
- Соблюдение сроков действия временного хранения;
- Соблюдение положений статьи 158 ТК ЕАЭС.

В ст. 158 ТК ЕАЭС содержится перечень допустимых операций с товарами, помещенными под процедуру: это обычные операции, необходимые для обеспечения сохранности товаров (осмотр, измерение, перемещение в пределах склада).

Как уже говорилось ранее, существует специальный реестр владельцев СВХ. Они обязуются обеспечивать сохранность товаров, а так же вести учет и предоставлять отчетность в таможенные органы.

Товары, в основном, помещаются на СВХ:

1. Для их таможенного оформления в соответствии с таможенной процедурой;
2. Если товары запрещены к ввозу на территорию ТС;
3. В случаях изъятия товаров таможенными органами.

Главная цель СВХ – сохранность товаров, помещенных на склад. Для этого выполняются различные операции, связанные с перемещением товаров внутри склада или из одного СВХ в другой, так же существуют определенные требования к условиям хранения, например, температура, влажность воздуха и т.п. [10].

Все СВХ делятся на 2 типа (рис. 3):

– закрытый;

– открытый.

Таблица 1

Типы складов временного хранения

Типы СВХ			
закрытый			открытый
для хранения товаров принадлежащих владельцу СВХ	для хранения товаров, ограниченных в обороте	для хранения товаров, требующих особые условия хранения	для хранения всех видов товаров любых лиц

Количество работников зависит от размеров СВХ и степени автоматизации. На любом складе есть специалисты по таможенному оформлению, логисты, грузчики, бухгалтеры и другие. Общая схема СВХ представлена на рис. 4.

Из схемы видно, что СВХ представляет собой огороженную территорию, являющейся зоной таможенного контроля (ЗТК). На территории СВХ предусмотрено место для стоянки крупногабаритного транспорта, это должна быть площадка с твёрдым покрытием. К таким транспортным средствам относятся транспортные средства, габариты которых с грузом или без него превышают предельно допустимые значения, установленные в приложении № 3 Постановления Правительства РФ от 12.12.2017 № 1529.

На территории так же расположены склады различного типа и открытые площадки, которые тоже могут использоваться для хранения некоторых видов товара.

Попасть на территорию СВХ можно только через пункт пропуска, расположенный на въезде, такая система предназначена для контроля и учета прибывших на СВХ товаров и транспортных средств. Кроме того, КПП на въезде и выезде выполняет ряд важных функций, связанных с контролем деятельности работников склада и мониторингом уличной территории СВХ в районе складов.

Помимо КПП на въезде и выезде, на СВХ может функционировать внутренний пункт пропуска при входе на склад. Его главная задача – пресечение несанкционированного проникновения на склад.

Таким образом, СВХ – сложная структура, которая занимает территорию, специально выделенную под функционирование склада. В связи с тем, что на территории СВХ осуществляется хранение материальных ценностей, доступ лиц на территорию ограничен и контролируется специально уполномоченными на то органами.

СВХ, хоть и имеет свою специфику, связанную с таможенной деятельностью, в первую очередь является складом и поэтому обладает большинством признаков обычного склада. А как следствие к нему применимы все этапы логистического обеспечения склада.

Логистика в широком смысле – это теория и практика управления материально-техническим снабжением. Логистическое обеспечение функционирования СВХ направлено на своевременное выполнение функций склада.

Логистическое управление СВХ – это совокупность способов и методов складирования, а так же технологии управления материальными потоками. Оно тесно связано с транспортной логистикой, т.к. товары доставляются на склад различными видами транспортных средств.

Логистическое управление СВХ в своей деятельности решает ряд важнейших вопросов и проблем:

- Выбор местоположения (является крайне важным аспектом, потому что от этого выбора зависит дальнейшая направленность деятельности и специфика склада);
- Определение площади склада и обустройство территории;
- Выбор системы складирования;
- Выбор методики управления грузами;
- Отбор персонала.

Даже после того, как все вышеперечисленные пункты выполнены в полной мере, этого недостаточно: важным условием эффективного функционирования СВХ является постоянный контроль деятельности.

Система складирования – это совокупность элементов, обеспечивающих формирование, продвижение, преобразование материального потока на складе и управление им.

При её разработке учитывается целый ряд внешних и внутренних факторов (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, учитываемые при разработке системы складирования

№	Внешние факторы	Внутренние факторы
1	Локация	Вид зданий и сооружений
2	Близость транспортной сети	Объем складской грузовой единицы
3	Интенсивность товарного потока	Техническая оснащенность склада
4	Способы передачи информации	Способы обработки информации

Система складирования включает следующие подсистемы:

- складируемая грузовая единица – количество товара, которое хранится как единая масса;
- вид складирования;
- оборудование по обслуживанию склада;
- управление перемещением груза;
- обработка информации.

Необходимо понимать, что СВХ – это сложная структура, он должен функционировать как единый слаженный механизм. Логистический процесс на складе включает множество этапов (табл. 3).

Таблица 3

Этапы логистического процесса на СВХ

1. Снабжение запасами
2. Контроль за поставками
3. Прием грузов
4. Внутрискладская транспортировка и перевалка грузов
5. Складирование и хранение
6. Информационное обслуживание склада
7. Обеспечение обслуживания клиентов

Прием грузов осуществляется на разгрузочных рампах и контейнерных площадках. Специальное техническое оборудование, предназначенное для разгрузки, существенно экономит время, предотвращает простой транспорта и способствует автоматизации.

Внутрискладская транспортировка – перемещение груза в пределах СВХ из одной зоны склада в другую. Она является необходимым условием оптимального размещения товаров на складе. Для экономии времени внутрискладская транспортировка так же осуществляется с помощью подъемно-транспортных машин.

На этапе складирования и хранения товаров важна рациональность размещения, т.е. эффективное использование пространства зоны хранения. Кроме того, необходимо учитывать особенности того или иного товара, соблюдать правила товарного соседства и по возможности избегать повреждения упаковки, тары и т.п.

Информационное обслуживание склада – связующее звено всех этапов. Любой склад обрабатывает три материальных потока: входной, выходной, внутренний.Обычно информационный поток опережает материальный. Он включает следующие этапы:

- обработка документации;
- управление приемом и отправкой;
- контроль и ведение статистики;
- учет товаров;
- обмен информации с персоналом.

Естественно, сбой хотя бы одного элемента может привести, как минимум, к простою. Каждый из этих этапов сопряжен с целым рядом проблем.

На этапе хранения важно учитывать вид товара, т.е. песок, к примеру, можно хранить на открытой площадке, т.к. стоимость сырья ниже стоимость готовой продукции, а для хранения комплектующих, незаконченной и готовой продукции, стоимость которых высока, требуются специальные складские здания и сооружения. Эксплуатация таких площадей обходится во много раз дороже.

Проблемы могут возникнуть так же на этапе разгрузки товаров, они могут быть связаны с отсутствием необходимого оборудования или если работают грузчики, то с человеческой неосторожностью.

В целом, проблемы, возникающие на этапах логистического процесса, оказывают отрицательное влияние на рационализацию материальных потоков.

СВХ – сложная система, он является одним из ведущих элементов логистической цепи, являются её частью и связан с другими элементами цепи.Существуют технические требования к складской системе. Необходимо понимать, что каждый отдельный склад является уникальной системой и часто элементы складской системы отличаются друг от друга. Но, тем не менее, существуют основные принципы системы одинаковые для всех СВХ :

- планирование – максимально правильное разделение склада на основные рабочие зоны;
- рациональность – координация материальных потоков, главная цель которой – минимизация возвратных товарных потоков;
- системность – движение товаров через склад должно учитывать особенности потоков;
- эффективность использования складских площадей;
- наличие современного универсального оборудования и оптимальный уровень технической оснащенности.

Таким образов, при организации логистического процесса на СВХ необходимо выполнять следующие положения:

1) рациональная планировка СВХ с учетом всех особенностей;

2) оптимальное использование имеющегося пространства;

3) рациональное размещение оборудования, которое в свою очередь должно быть универсальным, что позволит использовать его для выполнения различных функций в различных складских зонах;

4) применение принципа централизованной доставки с целью сокращения транспортных издержек;

5) максимальное использование возможностей информационной системы.

Совершенствования системы складирования необходимы для повышения эффективности функционирования СВХ. К основным направлениям совершенствования системы складирования можно отнести следующие :

1. Интеграция системы складирования по двум направлениям:

а) информационный обмен;

б) взаимодействие с участниками логистической цепи.

2. Снижение объемов невостребованных грузов.

3. Налаживание связей с государственными органами по вопросу совершенствования законодательной базы

4. Интенсивный мониторинг рынка.

Информационный обмен крайне важен: СВХ необходима обратная связь с участниками ВЭД. Информационный поток, поступающий на склад, должен быть структурирован, обработан в кратчайшие сроки, для этого используется современная вычислительная техника. От скорости обработки информационного потока напрямую зависит скорость работы других отделом склада.

В практике СВХ имеются случаи, когда товар, хранящийся на складе, не вывозится в установленные законодательством сроки и становится невостребованным. Для эффективного функционирования СВХ важно минимизировать такие случаи и снизить объемы невостребованных грузов, т.к. они занимают складские площади, которые могли бы использоваться для хранения других товаров.

СВХ – это одно из звеньев логистической цепи международных перевозок грузов. Эффективное функционирование системы складирования имеет значение для конечного потребителя товара. Чем меньше срок временного хранения, тем дешевле для конечного потребителя будет товар, поэтому заинтересованные лица стараются максимально уменьшить этот срок. Время прохождения зависит от функционирования системы складирования и её взаимодействия с государственными контролирующими органами и участниками ВЭД.

Мониторинг рынка позволяет выявить наиболее перспективные отрасли и наиболее популярные товары. СВХ должен следить за тенденциями рынка, ведь в случае переориентации складу придется быстро и своевременно реагировать на изменения путем преобразования помещений и изменения механизмов манипулирования и складирования.

Таким образом, мероприятия можно поделить на 2 направления: совершенствование работы самого склада и его внутренних структур и взаимодействие с внешней средой.

Список литературы

1. Джабиев А.П., Зуева Т.С., Свинухов В.Г. Основы таможенного дела. М.: ЮРАЙТ, 2019.
2. Международное предпринимательство в инновационной сфере. Часть 1: монография / [М.Л. Горбунова, Т.В. Стожарова, Ю.В. Приказчикова, Е.Ю. Ливанова, О.М. Гринева]; [под общ. ред. М.Л.Горбуновой]. – Казань: Бук, 2018. – 120 с.
3. Стожарова Т.В., Воронина Е.А., Гринева О.М. Исследование целевых показателей инновационного стратегического развития субъектов Российской Федерации // В сборнике: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций Материалы международной научно-практической конференции ученых, специалистов, преподавателей вузов, аспирантов, студентов. 2018 с. 262–266.
4. Стожарова Т.В., Абрамова Г.А., Гринева О.М.Перспективы инновационного развития субъектов Новой экономики России // В сборнике: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций Материалы международной научно-практической конференции ученых, специалистов, преподавателей вузов, аспирантов, студентов. 2018 с. 257–261.
5. Гринева О.М. Исследование импортной деятельности Российской Федерации // В сборнике: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций Материалы международной научно-практической конференции ученых, специалистов, преподавателей вузов, аспирантов, студентов. 2018 с. 62–67.

РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РАКЕТНО-КОСМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РФ

А.А. Рязанов

Московский университет имени С.Ю. Витте

В статье представлены результаты исследования основных направлений космической деятельности РФ и конкурентной позиции российской ракетно-космической промышленности на мировом космическом рынке, выявлены актуальные проблемы осуществления космической деятельности в современных экономических и геополитических условиях, обоснована необходимость развития в целях их решения государственно-частного партнерства, предложены перспективные направления развития его механизмов. Особое внимание автор уделил механизму кластеризации отрасли.

Ключевые слова: космическая деятельность, мировой космический рынок, ракетно-космическая промышленность, государственно-частное партнерство, региональный экономический кластер.

Как известно, космическая деятельность человечества началась в 1957 г. с запуска Советским Союзом первого в мире искусственного спутника Земли. Успехи нашей страны в исследовании, использовании и освоении космического пространства надолго закрепили за ней статус ведущей мировой космической державы. РФ и сегодня является единственным государством, реализующим все направления современной космической деятельности, за исключением космического туризма. В то же время следует признать, что мировое лидерство РФ в них уже утрачено или, вероятно, будет, как в пилотируемой космонавтике, утрачено в среднесрочной перспективе (таблица 1).

РФ является одной из двух стран, эксплуатирующих пилотируемые космические корабли, единственная в мире запускает их регулярно. Однако, фактическая российская монополия в данной сфере в среднесрочной перспективе, вероятно, будет нарушена США, где завершается разработка пилотируемых космических кораблей нового поколения Crew Dragon (SpaceX), Crew Space Transportation-100 (Boeing) и Orion (Lockheed Martin). Начало их эксплуатации сразу же приведет к технологическому отставанию РФ, так как новейший российский корабль «Союз МС» является глубокой модернизацией советского «Союза-1», совершившего первый пилотируемый полет еще в 1967 г.

Таблица 1

Состояние космической деятельности РФ

Направление	Текущее состояние
запуски пилотируемых космических кораблей	мировое лидерство
космический туризм	не реализуется
запуски транспортных космических кораблей	паритет с США, технологическое отставание от США, Японии
строительство, эксплуатация обитаемых орбитальных космических станций	паритет с США
запуски ракет-носителей космического назначения	технологическое отставание от США
эксплуатация наземной инфраструктуры	отставание от США, КНР
эксплуатация орбитальной группировки космических аппаратов	отставание от США, ЕС, КНР
эксплуатация глобальной навигационной системы	паритет с США, ЕС
исследование дальнего космоса	отставание от США, ЕС, Японии, КНР, Индии
реализация продукции на мировом рынке	отставание от США, ЕС, КНР

Источник: составлено автором.

Такая ситуация уже характерна для смежного направления современной космической деятельности – эксплуатации транспортных космических кораблей. В настоящее время грузы на Международную космическую станцию (МКС) доставляются не только морально устаревшими отечественными, но и иностранными транспортными космическими кораблями нового поколения с более высокими техническими характеристиками (таблица 2). При этом с началом их эксплуатации доля использования российских «Прогрессов» в обеспечении деятельности МКС снизилась с 80 до 33%.

Еще одним смежным направлением космической деятельности является космический туризм. РФ обладает уникальным опытом организации полетов космических туристов, однако, в настоящее время отечественная пилотируемая транспортная система задействована для реализации более выгодного проекта по доставке на МКС астронавтов NASA. Освободившуюся же рыночную нишу пытаются занять американские частные аэрокосмические компании, разрабатывающие различные проекты организации космического туризма (таблица 3).

Таблица 2

Транспортные космические корабли, доставляющие грузы на МКС

Космический корабль	Страна	Компания-изготовитель	Первый полет к МКС	Полезная нагрузка, т	Возвращаемая нагрузка, т
Прогресс МС	РФ	ПАО «РКК «Энергия» им. С.П. Королева»	2015 г.	2,5	нет
H-II Transfer Vehicle (HTV)	Япония	JAXA	2009 г.	6,2	нет
Dragon	США	SpaceX	2012 г.	3,3	2,5
Cygnus	США	Orbital ATK	2014 г.	3,5	нет

Источник: составлено автором.

Таблица 3

Американские компании, разрабатывающие проекты космического туризма

Компания	Тип тура	Инфраструктура проекта
SpaceX	орбитальный космический полет с облетом Луны	пилотируемый космический корабль Crew Dragon, ракета-носитель космического назначения Falcon Heavy
Virgin Galactic	суборбитальный космический полет	самолет WhiteKnightTwo, космоплан SpaceShipTwo
Blue Origin	суборбитальный космический полет	пилотируемый космический корабль New Shepard, ракета-носитель космического назначения New Glen
Bigelow Aerospace	посещение космического отеля, расположенного на околоземной орбите	необитаемая орбитальная космическая станция-прототип с надувной оболочкой Genesis

Rocketplane	суборбитальный космический полет	космоплан Rocketplane-XP
XCOR Aerospace	суборбитальный космический полет	многоразовый космолет Lynx

Источник: составлено автором.

Следует отметить, что РФ утрачено и мировое технологическое лидерство в строительстве и эксплуатации обитаемых орбитальных космических станций. Уникальные отечественные наработки в данной области были переданы США в ходе реализации совместного проекта строительства и эксплуатации МКС. РФ является полноправным участником данного проекта, владеет 4 из 15 модулей МКС (США – 9, ЕС совместно с США – 1, Япония совместно с США – 1), единственная планирует расширять свой сегмент (запуск многоцелевого лабораторного модуля «Наука» намечен на 2019 г.). Однако существующие международные договоренности предусматривают совместную эксплуатацию МКС только до 2024 г., после чего США, ЕС и Япония могут выйти из данного проекта и приступить к строительству новой орбитальной станции, например, окололунной Lunar Orbital Platform – Gateway по программе NASA, без участия РФ. Как свидетельствует опыт эксплуатации орбитальной станции «Мир» (1986-2001 гг.) продолжать реализацию проекта МКС в одиночку РФ, вероятно, не сможет.

К базовым направлениям космической деятельности относятся пуски ракет-носителей космического назначения, обеспечивающие вывод космических аппаратов на целевые орбиты и траектории. Наша страна была признанным мировым лидером в данной сфере с 1957 г., однако в 2015 г., после успешной посадки первой ступени частично многоразовой ракеты Falcon 9 (SpaceX, США), утратила технологическое лидерство, а в 2016 г. и лидерство по количеству пусков, переместившись сразу на третье место после США и КНР.

В этой связи обращает на себя внимание моральное старение, высокий уровень аварийности, потеря ценового конкурентного преимущества (таблица 4) отечественных ракет-носителей космического назначения, составляющие основу современного российского парка средств выведения, отсутствие в нем ракет сверхлегкого и сверхтяжелого классов, разработка которых завершается в США и КНР.

Таблица 4

Цена коммерческого пуска ракеты-носителя космического назначения [1]

Страна	Компания-производитель	Модель	Масса полезной нагрузки, т	Цена, млн. долл.
США	OrbitalATK	Antares	2,1-7	80-85
США	Lockheed Martin/Boeing	Delta IV	3,1-28,8	164-400
США	Lockheed Martin/Boeing	Atlas V	3,5-18,8	110-230
США	SpaceX	Falcon 9	4,9-13,1	61,2
РФ	РКЦ «Прогресс»	Союз-ФГ	4,5-7,8	50-213
РФ	ГКНПЦ им.Хруничева	Протон-М	6,9-23	65
КНР	CALT/SAST	Long March 3	5,5-12	70

Другим базовым направлением космической деятельности является эксплуатация наземной инфраструктуры для запуска и управления ракетами-носителями космического назначения и космическими аппаратами. Как известно, с распадом СССР и переходом крупнейшего космодрома мира Байконур под юрисдикцию Республики Казахстан, наша страна утратила возможность осуществлять пуски пилотируемых космических кораблей со своей территории. Несмотря на заключенный до 2050 г. договор аренды космодрома РФ у КР, данное обстоятельство является серьезной угрозой российской космической деятельности в долгосрочной перспективе. В этой связи трудно переоценить факт ввода в эксплуатацию в 2016 г. нового российского космодрома «Восточный». Это событие является предпосылкой для полной ликвидации в среднесрочной перспективе, после начала пилотируемых полетов с «Восточного», отставания РФ от США и КНР в области наземной инфраструктуры космической деятельности.

Важным направлением современной космической деятельности является поддержание состава и эксплуатация орбитальной группировки космических аппаратов. Следует отметить, что орбитальная группировка космических аппаратов РФ обеспечивает гарантированное выполнение основных государственных, военных, социально-экономических, научных и образовательных задач, однако количественно и функционально значительно уступает группировкам США, ЕС и КНР. Данная ситуация обусловлена, в первую очередь, технологическим отставанием российского космического приборостроения от мировых лидеров. Так, по данным Госкорпорации «Роскосмос», характеристики 54,5% эксплуатирующихся в настоящее время отечественных космических аппаратов не соответствуют мировому уровню [2]. Технологическое отставание российских космических аппаратов дистанционного зондирования Земли из космоса иллюстрирует таблица 5.

Таблица 5

Зарубежные аналоги некоторых российских космических аппаратов [3]

КА РФ	Год запуска	Зарубежный аналог	Страна-изготовитель	Год запуска	Отставание РФ, лет
Электро-Л №1	2011	GOES 12	США	2001	10
Канопус-В	2012	UR-DMC-1	Великобритания	2003	9
Ресурс-П №1	2013	WorldView-2	США	2009	4
Кондор-Э	2014	SAR-LUPE	Германия	2006	8
Метеор-М №2	2014	MetOp-A	ЕС	2006	8
		FengYun-3A	КНР	2008	6

Следует отметить, что важным достижением современной космической деятельности РФ является восстановление паритета с США в области глобальной спутниковой навигации. Как известно, в настоящее время наша страна является оператором системы ГЛОНАСС – одной из двух, наряду с американской GPS, полноценно функционирующих глобальных навигационных спутниковых систем. В среднесрочной перспективе в мире будут полностью развернуты еще две аналогичные системы – Galileo (ЕС) и Beidou (КНР).

Наиболее существенное отставание РФ от других космических держав наблюдается в исследовании дальнего космоса. В частности, за весь постсоветский период наша страна не смогла вывести ни одного космического аппарата собственного производства за пределы околоземной орбиты. Участие РФ в исследовании других планет в настоящее время ограничивается изучением атмосферы Марса с помощью российско-европейского зонда Trace Gas Orbiter, созданного в рамках международного проекта «Экзомарс» и успешно запущенного в 2016 г. При этом в 1990-2018 гг. другими мировыми космическими державами была успешно запущена 41 автоматическая межпланетная станция (таблица 6).

Таблица 6

Межпланетные автоматические станции, успешно запущенные в 1990-2018 гг.

Космические объекты	Количество успешно запущенных межпланетных КА						Всего
	США	ЕС	Япония	КНР	Индия	РФ	
Луна	7	1	2	7	1	-	18
Венера	-	1	1	-	-	-	2
Марс	11	2 (1 с РФ)	-	-	1	1 с ЕС	14
Меркурий	1	1 с Японией	1 с ЕС	-	-	-	2
Солнце	2 (1 с ЕС)	1 с США	-	-	-	-	2
Юпитер	2	-	-	-	-	-	2
Сатурн	1 с ЕС	1 с США	-	-	-	-	1
Уран	-	-	-	-	-	-	-
Нептун	-	-	-	-	-	-	-
Плутон	1	-	-	-	-	-	1
Всего	25	7	4	7	2	1	42

Источник: составлено автором.

Наконец, рыночная доля, занимаемая предприятиями российской ракетно-космической промышленности на мировом космическом рынке, оцениваемая ГК «Роскосмос» в 8 % [2], явно не соответствует конкурентной позиции профильной отрасли ведущей мировой космической державы.

В то же время, как свидетельствует зарубежный, в первую очередь американский, опыт, восстановлению мирового лидерства РФ в исследовании, использовании и освоении космического пространства, принципиальному улучшению конкурентной позиции ракетно-космической промышленности РФ на мировом космическом рынке могло бы способствовать совершенствование механизмов государственно-частного партнерства в данной сфере.

Как известно, государственно-частное партнерство представляет собой совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления и бизнес-сообщества в интересах решения общественно значимых задач. К его сущностным признакам относятся: наличие двух сторон – государства и бизнеса, инициатива по привлечению бизнеса в общественно значимые проекты со стороны государства, юридическое оформление взаимодействия, равноправный и взаимовыгодный характер взаимодействия, четко выраженная общественная значимость реализуемых проектов.

Анализ зарубежного опыта государственно-частного партнерства в осуществлении космической деятельности позволяет сделать вывод, что эффективное использование его потенциала способствует притоку в аэрокосмическую промышленность частных инвестиций, что особенно актуально в условиях когда объемы государственного финансирования космической деятельности РФ в 6 раз меньше, чем в США и в 2 раза меньше, чем в ЕС и КНР.

Следует отметить наличие в нашей стране потенциальных инвесторов, готовых вложить значительные средства в развитие отечественной ракетно-космической промышленности. Так, в 2016 г. совладелец группы компаний S7 Group В.Филев приобрел законсервированный после процедуры банкротства и многолетней судебной тяжбы между российской корпорацией «Энергия» и американским концерном Boeing уникальный ракетно-космический комплекс морского базирования «Морской старт», с которого в 1999–2014 гг. было проведено 32 успешных пуска ракет-носителей российско-украинского производства «Зенит-3SL». Предприниматель намерен возобновить его эксплуатацию с использованием перспективных ракет-носителей российского производства «Союз-5». В 2018 г. предпринимателем инициирован еще более масштабный проект строительства орбитального космодрома на основе государственно-частного партнерства [4].

Кроме того государственно-частное партнерство в космической деятельности стимулирует техническую и технологическую модернизацию отрасли, что также актуально для российской ракетно-космической промышленности, где доля оборудования, эксплуатирующегося менее 10 лет, составляет лишь 13% [5], создает предпосылки для настоящих технологических прорывов, ярким примером которых являются достижения частной американской компании Space Exploration Technologies Corporation (SpaceX), основанной в 2002 г. известным предпринимателем И.Р.Маском (таблица 7).

Российские частные аэрокосмические компании также имеют существенный научно-технический задел и технологический потенциал, которые могут быть использованы для разработки и производства ракетно-космической техники нового поколения (таблица 8).

Таблица 7

Реализация основных программ компании SpaceX

Год	Космический корабль Dragon	Ракета-носитель легкого класса Falcon 1	Ракета-носитель тяжелого класса Falcon 9	Ракета-носитель сверхтяжелого класса Falcon Heavy
2006	заключение контракта с NASA на завершение разработки	первый пуск	заключение контракта с NASA на завершение разработки	
2009		завершение программы в связи с низким спросом		
2010			первый пуск	
2012	первый полет к МКС			
2015			первая успешная посадка многоразовой первой ступени на посадочную площадку	
2016			первая успешная посадка многоразовой первой ступени на морскую платформу	
2017			первый повторный запуск многоразовой первой ступени	
2018				первый пуск
2019	первый полет к МКС пилотируемой версии			

Источник: составлено автором.

Таблица 8

Крупнейшие частные российские аэрокосмические компании [6-8]

Компания	Сфера деятельности
ООО «Спутниковые инновационные космические системы»	Изготовление и запуск в 2014 г. первого российского частного спутника «Таблет Сат-Аврора». производство и экспорт комплектующих для микроспутников, реализация образовательных проектов.
Даурия Аэроспейс – подразделение ООО «НПП «Даурия»	Производство микроспутников, предоставление спутниковых услуг.
ООО «Лин Индастриал»	Разработка семейства сверхлегких ракет-носителей космического назначения «Таймыр».

Для их задействования в нашей стране следует развивать механизмы государственно-частного партнерства, к которым, по опыту США, относятся: государственные контракты на разработку и производство ракетно-

космической техники, оказание пусковых и спутниковых услуг, договоры аренды объектов наземной инфраструктуры космической деятельности, лизинг оборудования, концессионные договоры, совместные предприятия.

Кроме того, перспективным направлением развития государственно-частного партнерства в осуществлении космической деятельности автору представляется взаимодействие предприятий и организаций ракетно-космической промышленности с малыми инновационными предприятиями в рамках региональных инновационных кластеров, формирующихся вокруг некоторых холдингов отрасли. Региональный экономический кластер автор считает возможным определить как специфическую форму взаимовыгодных формальных и неформальных организационно-экономических взаимоотношений между региональными органами исполнительной власти, реализующими региональную промышленную политику, отраслевыми органами управления, региональным бизнес-сообществом, а также пространственно локализованными научно-исследовательскими центрами, проектными и инфраструктурными организациями, государственными и частными производственными предприятиями смежных отраслей промышленности, входящими в кооперацию по созданию, продвижению на рынки сбыта и реализации продукции, выпускаемой под коллективным брендом. Ведущей целевой установкой участников кластера, по мнению автора, является повышение конкурентоспособности их объединения за счет формирования и последующей реализации дополнительных коллективных конкурентных преимуществ. Источниками последних являются синергический эффект от разработки и реализации единой стратегии развития кластера, диффузии ресурсов, трансферта технологий, консолидированного продвижения продукции на рынки её сбыта; экономия ресурсов за счет эффекта масштаба (софинансирование, совместные закупки, логистические операции, обучение персонала и т. д.); использование региональных экономических ресурсов, обладающих ограниченной мобильностью; возможностей участия в региональных программах поддержки малого и среднего предпринимательства; снижение транзакционных издержек, ускорение инновационного процесса, сокращение цикла производства продукции, обусловленные пространственной локализацией участников кластера; доступ на региональный рынок сбыта. Кроме того, интеграция в кластер позволяет повысить эффективность функционирования предприятий, их устойчивость к воздействию неблагоприятных факторов внешней среды, производительность труда, а также качество выпускаемой продукции. Кластеризация региональной экономики способствует также достижению важнейших целевых ориентиров региональных органов исполнительной власти: увеличению налоговых поступлений в региональный бюджет, привлечению инвестиций, повышению инновационной активности, обеспечению ускоренного социально-экономического развития территории базирования кластеров, снижению зависимости региональной экономики от производителей из других регионов, созданию рабочих мест, повышению качества жизни населения и конкурентоспособности региона.

Примером кластерного объединения на базе предприятий ракетно-космической промышленности РФ является промышленный парк в ЗАТО г.Железногорск (Красноярский край), созданный при поддержке ГК «Роскосмос», Правительства Красноярского края и администрации ЗАТО Железногорск. Участниками данного кластера разрабатывается прорывная технология производства бета-вольтаических элементов питания на основе изотопа 63Ni, организовано импортозамещающее производство высокочистых металлоорганических соединений для электронной промышленности, современной бортовой аппаратуры космических аппаратов, создан региональный центр инжиниринга «Космические системы и технологии», реализуются другие инновационные проекты (таблица 9).

Наиболее перспективным местом для формирования нового регионального экономического кластера предприятий ракетно-космической промышленности является Москва, где расположены крупнейшие научно-исследовательские, опытно-конструкторские организации и производственные предприятия отрасли, а также ведущие профильные высшие учебные заведения страны. Кроме того здесь сосредоточено много объектов инфраструктуры государственной поддержки субъектов малого бизнеса, используемых высокотехнологичными инновационными малыми предприятиями. Значительным потенциалом для формирования региональных экономических кластеров располагает Московская область (Королев, Химки), Санкт-Петербург, Самара, Воронеж, Омск, Челябинская область (Миасс, Златоуст).

Таблица 9

Участники промышленного парка в г.Железногорске (Красноярский край) [9]

Предприятие	Специализация
АО «Красноярский машиностроительный завод» (г.Красноярск)	производство межконтинентальных баллистических ракет, ракетно-космической техники, технологического оборудования для атомной, нефтегазовой промышленности, топливно-энергетического комплекса, котельного оборудования, режущего и измерительного инструмента
АО «Центральное конструкторское бюро «Геофизика» (г.Красноярск)	разработка и производство радиотехнических устройств и комплексов специальной связи, технологического, энергосберегающего оборудования
АО «Информационные спутниковые системы» имени академика	разработка и производство космических аппаратов различного назначения и наземных комплексов управления космическими аппаратами

М.Ф.Решетнева	
ОАО «НПО ПМ – Малое конструкторское бюро»	разработка и производство комплектующих изделий для космических аппаратов, технологического и испытательного оборудования для отработки космической техники
АО «НПО ПМ – Развитие»	разработка и производство систем спутниковой связи, антенных систем и оборудования
ООО «Научно-производственный центр «Малые космические аппараты»	разработка и производство малых космических аппаратов
ОАО «Сибирский институт проектирования предприятий машиностроения»	проектирование, авторский надзор за строительством предприятий
ОАО «Испытательный технический центр – НПО ПМ»	закупка, испытания, поставка электронных компонентов для предприятий ракетно-космической промышленности
ФГУП «Горно-химический комбинат»	транспортировка и хранение отработавшего ядерного топлива, радиохимическая переработка ядерного топлива
Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф.Решетнева	подготовка инженерных кадров, проведение фундаментальных и прикладных научных исследований

Как представляется автору, интеграция государственных предприятий и организаций российской ракетно-космической промышленности и отечественных частных аэрокосмических компаний, кластеризация отрасли, эффективное использование и дальнейшее совершенствование механизмов государственно-частного партнерства в осуществлении космической деятельности РФ будут способствовать решению актуальных отраслевых проблем, принципиальному улучшению конкурентной позиции ГК «Роскосмос» на мировом космическом рынке, восстановлению мирового лидерства нашей страны в исследовании, использовании и освоении космического пространства.

Список литературы

1. Хазбиев А. Из продавцов в покупатели. // Эксперт. – 2018. – №8. – С. 40.
2. Годовой отчет Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» за 2017 год. [Электронный ресурс] // www.roscosmos.ru: [сайт]. URL: https://www.roscos-mos.ru/media/img/docs/Reports/report.2017.pdf (дата обращения 30.03.2019).
3. Научно-технические проблемы развития автоматических космических систем и комплексов на период до 2025 года и дальнейшую перспективу [Электронный ресурс] // tp.iss-reshetnev.ru: [сайт]. URL: https://tp.iss-reshetnev.ru/documents/thesis-npk-2016/thesis-fgup-cniimash-chartov-2016.pdf (дата обращения 30.03.2019).
4. S7 Space: о компании [Электронный ресурс] // s7space.ru: [сайт]. URL: http://s7space.ru/about/ (дата обращения 22.03.2019).
5. Годовой отчет Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» за 2016 год. [Электронный ресурс] // www.roscosmos.ru [сайт]. URL: https://www.roscosmos.ru/media/img/docs/Reports/otcet.2016.pdf (дата обращения 25.03.2019).
6. ООО «Спутниковые инновационные космические системы»: о нас [Электронный ресурс] // sputnix.ru: [сайт]. URL: http://sputnix.ru/ru/o-nas/ (дата обращения 22.03.2019).
7. Даурия Аэроспейс: о компании [Электронный ресурс] // dauria.ru: [сайт]. URL: http://www.dauria.ru/about/ (дата обращения 22.03.2019).
8. Лин индастриал: наши проекты [Электронный ресурс] // spacelin.ru: [сайт]. URL: http://spacelin.ru/osnovnye-proekty/ (дата обращения 25.03.2019).
9. Промышленный парк ЗАТО г.Железногорск / Инвестиционный портал Красноярского края [Электронный ресурс] // krskinvest.ru: [сайт]. URL: http://krskinvest.ru/information/ 945141. (дата обращения 12.04.2019).

The article presents the results of the study of the main directions of space activities of the Russian Federation and the competitive position of the Russian rocket and space industry in the global space market, identifies the actual problems of space activities in the current economic and geopolitical conditions, the need for development in order to solve them public-private partnership, proposed promising directions of development of its mechanisms. The author paid special attention to the clustering mechanism of the industry.

Keywords: space activity, world space market, rocket and space industry, public-private partnership, regional economic cluster.

ЕВРОПЕЙСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Т.И. Савельева

Российская таможенная академия

Статья посвящена исследованию опыта применения системы управления рисками европейскими государствами. Рассмотрены особенности организации применения системы управления рисками таможенными службами Германии, Люксембурга, Швеции и Финляндии. Показана необходимость совершенствования российской системы управления рисками. Определены приоритетные области корректировки системы управления рисками в целях повышения оперативности и эффективности таможенного контроля.

Ключевые слова: общая согласованная модель управления риском; SWOT-анализ; механизм обратной связи; MOU-соглашения; центр анализа рисков; децентрализованная оценка; уполномоченный экономический оператор; процесс оценки системы управления рисками.

Согласно Комплексной программе развития ФТС России на период до 2020 года одним из направлений развития таможенных органов является внедрение лучших мировых практик таможенного администрирования («электронная таможня», механизма «единого окна» и др.), инструментов и рекомендаций всемирной таможенной организации в области управления рисками [1].

В целях поиска ориентиров для заимствования считаем необходимым изучить опыт применения системы управления рисками странами Европейского союза.

Выбор данных государств в качестве объекта изучения систем управления рисками обусловлен экономическим положением Европейского союза в мировой экономике и результатами независимой оценки эффективности работы таможенных органов.

Европейский союз является одним из ведущих инвесторов и представляет собой крупнейшую экономику в мире. Согласно опубликованным данным Евростата с 2006 года по настоящее время во внешней торговле Европейского союза наблюдался устойчивый рост. В 2017 году экспорт товаров составил 1879 миллиардов евро, импорт 1856, торговый баланс 23 [2].

Рост объемов торговли в странах ЕС сопровождается, в том числе и необходимостью сокращения времени совершения таможенных операций посредством успешного применения системы управления рисками.

Точка зрения участников внешнеэкономической деятельности по поводу эффективности отечественной системы управления рисками, нашла свое отображение на сайте ПРОВЭД в рамках статьи «Как работает система управления рисками в Евросоюзе?» и сводится к тому, что действующая система управления рисками не эффективна, но содержит в себе определенный потенциал, развитие которого приведет к упрощению осуществления таможенных операций. Участники ВЭД отмечают, что «поучиться тому, как можно реализовать более эффективную СУР как для таможни, так и для бизнеса, нам стоит у стран Евросоюза, в которых она работает уже много лет, а её результативность оценивается в 97%» [3].

По данным исследования, опубликованного Всемирным банком, в общемировом рейтинге производительности таможен самыми лучшими таможенными ведомствами признаны ведомства Германии, Люксембурга, Швеции и Финляндии. Рейтинг составлен на основе результатов опроса, одной из целей которого являлась оценка эффективности системы управления рисками [4].

Соглашаясь с мнением участников внешнеэкономической деятельности, а также учитывая экономическое положение данной группы стран, определим объектом для исследования и поиска ориентиров для корректировки и дальнейшего развития отечественной системы управления рисками опыт применения системы управления рисками странами Европейского союза.

Процесс применения системы управления рисками странами Европейского союза базируется на принципах общей согласованной модели управления риском, опубликованных в документе TAXUD/629/2000-EN, что позволяет странам унифицировать механизмы ее функционирования и обмениваться успешным опытом применения. Отметим, что к настоящему времени среди стран-членов ЕврАзЭс подобный документ отсутствует, что замедляет дальнейшее развитие национальных систем управления рисками.

Согласно TAXUD/629/2000-EN управление риском представляет собой метод более эффективного установления приоритетов и более эффективного распределения ресурсов, необходимых для поддержания баланса между контролем и обеспечением законной торговли. Применение системы управления рисками означает соблюдение баланса между затратами и выгодами при проведении таможенного контроля.

При этом к процессу управлению риском в Европейском союзе подходят не как к статистическому процессу, а как к процессу интерактивного диалога, в котором информация непрерывно обновляется, анализируется, используется и пересматривается (рисунок 1) [5].

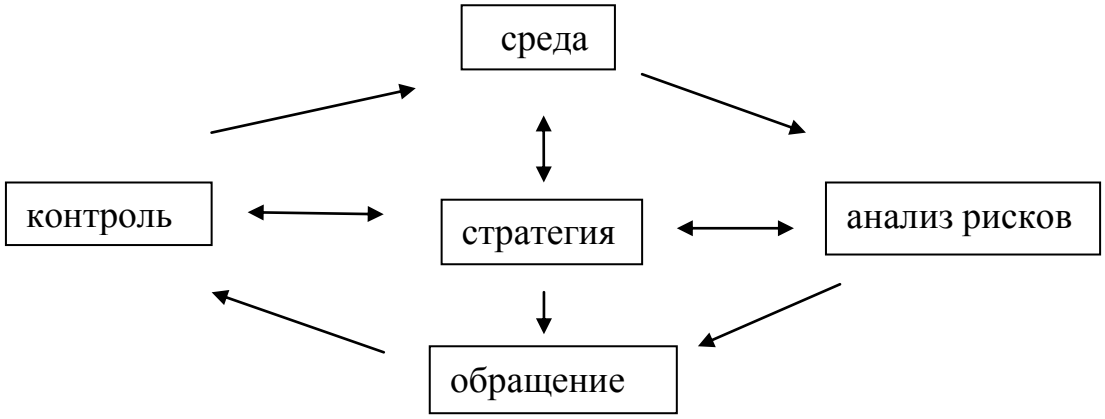


Рис. 1. Диаграмма процесса управления риском в странах ЕС

Процесс управления риском в странах ЕС включает в себя такие элементы как: среда, стратегия, обращение, контроль, анализ рисков.

Среда представляет собой окружение, в котором реализуется процесс управления риском. Характеристика среды и результаты SWOT- анализа используются для разработки стратегии применения системы управления рисками. С помощью SWOT- анализа осуществляется диагностика системы управления рисками на предмет выявления ее дефектов и преимуществ. Результаты SWOT-анализа позволяют конкретизировать состояние действующей системы управления рисками и сформировать стратегию ее дальнейшего развития. Практику европейских стран по проведения SWOT-анализа считаем полезной для развития и корректировки сформулированной стратегии развития отечественной системы управления рисками.

Стратегия определяет основные приоритеты совершенствования системы управления рисками в Европейском союзе, а именно:

- улучшение качества данных;
- совместное пользование информацией;
- эффективные средства управления и минимизации риска;
- укрепление потенциала;
- межведомственное сотрудничество;
- сотрудничество с торговлей;
- международное таможенное сотрудничество [6].

Анализ рисков представляет собой исследование рисков на предмет вероятности их возникновения и тяжести последствий, и включает в себя: анализ доказанных рисков и анализ потенциальных рисков. Отметим, что, несмотря на повышение степени автоматизации системы управления рисками, TAXUD/629/2000-EN содержит сведения о том, что «в затруднительном положении решения должностного лица на основе его интуиции и опыта продолжает оставаться важным критерием выбора» [5].

Опыт применения европейской системы управления рисками подтверждает необходимость ее максимальной автоматизации, но при этом не допускает полного исключения должностного лица из процесса применения системы управления рисками. Повышение профессионализма кадров одно из направлений развития европейской системы управления рисками.

Под обращением при применении системы управления рисками в Европейском союзе подразумевают разработку и реализацию методов работы с рисками. Контроль заключается в знании стратегии, внесении корректировок и повышении эффективности контроля.

Особое значение при применении системы управления рисками придается элементу обратной связи. Обратная связь является основой изменения и обновления профиля риска [5].

Отсутствие механизма обратной связи является одной из причин существующих дефектов российской системы управления рисками. К примеру, разработчики общероссийского профиля риска не проводят анализ действий таможенного инспектора таможенного поста по применению профиля риска, в части времени затраченного на анализ описания профиля риска, толкование описания к мерам по минимизации профиля риска. Зачастую, ознакомление и анализ нечетко сформулированных областей профиля риска приводят к увеличению времени на работу с системой управления рисками и как следствие, к затягиванию сроков выпуска. Предлагаем учесть опыт применения европейской системы управления рисками в части развития обратной связи между разработчиком профиля риска и должностным лицом его применяющим, разработав новый показатель эффективности системы управления рисками «время, затраченное на применение профиля риска».

Следует отметить, что на ряде последних международных форумах постановка и организация таможенного дела в Финляндии были отмечены как образцовые [7].

В исполнении своих функций финская таможня реализует «дружелюбный подход» в отношениях с участниками внешнеторговых обменов, основывая его на широком внедрении современных информационных технологий [7].

Опыт применения финской системы управления рисками считаем полезным в части организации получения информации для формирования профилей риска, которая основана на сотрудничестве с иными организациями и государственными органами.

Миссия финской таможенной службы «Слаженно и правомерно – безопасность благодаря сотрудничеству», опубликованная на официальном сайте ведомства подтверждает данный факт [8].

Таможня заключает так называемые «MOU-соглашения» – соглашения о взаимодействии с портовыми компаниями, с компаниями экспресс-почты, с пароходствами, и т.д. и для информационного их обеспечения создана специальная система сбора и анализа информации MOUNET [7].

Считаем целесообразным внедрение практики заключения подобных соглашений в деятельность российской таможни. В настоящий момент отсутствие необходимой информации в распоряжении таможенного органа на этапе проверки декларации на товары зачастую приводит к затягиванию сроков выпуска. К примеру, в качестве меры по минимизации профиля риска по направлению контроля таможенной стоимости может быть предусмотрен запрос экспортной декларации страны отправления. Экспортная декларация содержит важные сведения для подтверждения достоверности величины заявленной таможенной стоимости. Формирование запроса данного документа у участника внешнеэкономической деятельности, а также ожидание его предоставления в таможенный орган увеличивает время, необходимое для проверки декларации на товары. Заблаговременное получение экспортных деклараций страны вывоза в рамках международного таможенного сотрудничества позволило бы сократить сроки на проведение контроля таможенной стоимости. Анализ информации, содержащейся в экспортной декларации, до прибытия товарной партии позволил исключить формирование неэффективных профилей риска по направлению контроля таможенной стоимости.

Повышение эффективности системы управления рисками является одним из приоритетных направлений деятельности таможенной службы Германии. Успех борьбы немецкой таможенной службы с экономическими преступлениями от нелегального использования товарного знака до контрабанды наркотиков и оружия основывается на проверках, проведенных с применением системы управления рисками [9].

Специальным подразделением, занимающимся менеджментом риска является Центр анализа рисков в Германии (Riskoanalyse Zoll – ZORA), цель которого состоит в разработке профилей рисков для проведения таможенного контроля [10].

В целях поиска ориентиров для совершенствования отечественной системы управления рисками считаем необходимым ознакомиться со структурой оценки степени риска «четыре глаза» немецкой системы управления рисками.

Помимо централизованного анализа рисков в Германии существует децентрализованная оценка участника внешнеэкономической деятельности (Dezentrale Beteligtenberwertung – DEBBI), который может вынести суждение о только что появившемся участнике торговли.

Децентрализованная проверка участника внешнеэкономической деятельности производится отдельно по специальным областям: импорт, экспорт и прочие. Риск может быть оценен как незначительный риск, средний риск, высокий риск [10].

Оценка участника ВЭД осуществляется по принципу участия четырех лиц, прежде чем итоги оценки будут занесены в DEBBI и направлены в систему оформления товаров – ATLAS.

На децентрализованном уровне контроллер высокого уровня и ответственный исполнитель выражают свое мнение об участнике внешнеэкономической деятельности и направляют это мнение на вышестоящий уровень. На централизованном уровне руководитель области и ответственный исполнитель принимают решение по оценке риска [10].

Вышеуказанный механизм оценки уровня риска отличается от механизма риск-категорирования, применяемого в российской системе управления рисками, в котором оценка уровня риска осуществляется ежеквартально штатным программным средством таможенных органов с использованием информационных ресурсов центральной базы данных Единой автоматизированной информационной системы таможенных органов Российской Федерации, ФНС России, Банка России.

Риск-категорирование бесспорно является существенным достижением таможенных органов по сокращению издержек на проведение таможенного контроля, однако имеет некоторые недоработки. Основное несовершенство данной модели определения уровня риска видим в непостоянстве значения уровня риска в течение длительного времени. Один и тот же участник внешнеэкономической деятельности в течение одного квартала может быть отнесен к низкому уровню риска, в течение другого квартала – к высокому уровню риска в связи с невыполнением определенного критерия.

Учитывая данный факт, считаем полностью автоматизированное риск-категорирование «слепой оценкой по показателям», поскольку добросовестный участник внешнеэкономической деятельности в рамках

функционирования системы управления рисками должен считаться добросовестным не периодически, а на протяжении длительного периода времени, позволяя сосредоточить внимание таможенных органов на рисковых поставках. На основании вышеизложенного предлагаем включить в процесс риск-категорирования отечественной системы управления рисками учет мнения должностного лица таможенного органа непосредственно осуществляющего контроль в отношении оцениваемого участника внешнеэкономической деятельности.

Ежедневная работа с участником внешнеэкономической деятельности, а также результаты проверки правильности заполнения декларации на товары; достоверности заявленных в ней сведений; анализа информации, содержащейся в представленных документах; оценки реакции на дополнительно запрошенные документы и сведения; готовности к разрешению спорных моментов, желания к сотрудничеству и т.п. позволяют дать определенную оценку участнику внешнеэкономической деятельности. Считаем целесообразным сочетать результаты данной оценки с результатами оценки, произведенной с применением штатного программного средства.

Изучение опыта применения системы управления рисками таможенными органами Люксембурга и Швеции сводится к исследованию роли института уполномоченного экономического оператора в повышении эффективности российской системы управления рисками.

Анализ информации, представленной по данным интернет-сайтов таможенной службы Люксембурга и Швеции, позволяет сделать вывод о значимости получения статуса уполномоченного экономического оператора для упрощения совершения таможенных операций и повышения эффективности таможенного контроля.

Присвоение участникам внешнеэкономической деятельности статуса уполномоченного экономического оператора позволяет таможенной службе Люксембурга совершенствовать работу по поиску и оформлению товарных партий с высоким уровнем риска, ускоряя совершение таможенных операций в отношении них, а также увеличивать степень доверия и сотрудничества к надежным операторам международной торговли [11]. .

Данный факт свидетельствует о том, что в рамках люксембургской системы управления рисками уполномоченным экономическим операторам присваивается низкая степень риска, что позволяет исключить группу участников внешнеэкономической деятельности из субъектов таможенного контроля и сосредоточить внимание на остальных участниках.

Информация, размещенная на сайте шведской таможенной службы, также содержит сведения о преимуществах нахождения в статусе уполномоченного экономического оператора, среди которых основным является снижение риска таможенного контроля в отношении товаров, перемещаемых данной категорией участников внешнеэкономической деятельности [12].

Актуальность получения статуса уполномоченного экономического оператора подтверждается опубликованной на сайте миссией шведской таможни: «шведская таможня использует эффективные и современные методы работы, чтобы облегчить то, что законно и предотвратить то, что незаконно» [13].

В присвоении уполномоченному экономическому оператору низкой степени риска заключается очередное отличие европейской системы управления рисками от отечественной.

Зарубежная практика работы с уполномоченными экономическими операторами представляется полезной для российской таможенной службы, так как институт уполномоченного оператора в России не получил должного развития. Не отнесение уполномоченного экономического оператора к низкой степени риска представляет собой, по нашему мнению, один из пробелов современной отечественной системы управления рисками.

По данному вопросу разделяем точку зрения с Ю. Крюковым, который отмечает, что «главной причиной нежелания бизнеса получать статус уполномоченного экономического оператора является банальное отсутствие такой необходимости, связанной с сегодняшними комфортными условиями выпуска деклараций. Около восьми тысяч участников внешнеэкономической деятельности в результате категорирования отнесены к низкому уровню риска. В соответствии с установленными правилами, они имеют возможность подавать декларации в любом месте, в отношении их товаров, как правило, не применяются меры по минимизации рисков. Практически все выпущенные в автоматическом режиме декларации тоже поданы участниками ВЭД этой категории [14].

На данном этапе развития Российская таможенная служба не рассматривает уполномоченного участника внешнеэкономической деятельности как партнера, применяя в отношении него все виды таможенного контроля.

Дальнейший поиск ориентиров развития отечественной системы управления рисками, по нашему мнению, не представляется возможным без изучения рекомендаций Всемирной таможенной организации в области управления рисками.

Общая методология управления рисками определена в Сборнике управления рисками Всемирной таможенной организации. Сборник состоит из двух томов. В первом томе содержатся положения о процессе управ-

ления рисками и сведения об организационной структуре. Во втором томе содержатся сведения о механизмах оценки риска, критериях выявления рисковых поставок [15].

На наш взгляд, наибольший интерес, с точки зрения, поиска ориентиров совершенствования отечественной системы управления рисками в части разработки механизма оценки эффективности работы, представляет Приложение № 3 к Сборнику управления рисками Всемирной таможенной организации «Процесс оценки системы управления рисками».

Данный процесс формализован в виде таблицы, содержащей в себе наименования показателей оценки системы управления рисками; значения данных показателей, представленные в виде словесного описания действующей системы управления рисками; наименование этапов развития системы управления рисками и описание действий, которые необходимо совершить для перехода к следующему этапу (Приложение № 1).

Процесс оценки системы управления рисками предполагает осуществление оценки действующей системы управления рисками на соответствие следующим этапам развития системы управления рисками: 1) начальная стадия; 2) стадия понимания; 3) стадия реализации; 4) стадия внимания; 5) стадия адаптации; 6) стадия концентрации.

Оценка производится по следующим показателям: 1) цель; 2) концепция управления рисками; 3) данные; 4) анализ; 5) инвестиции в сотрудников [16].

На основании исследования данных, содержащихся в таблице, с учетом рекомендаций к применению таблицы была произведена оценка отечественной системы управления рисками в нашем понимании.

Результат оценки отечественной системы управления рисками сводится к тому, что уровень развития системы – стадия понимания. Нахождение на данной стадии развития согласно данным таблицы «процесс оценки системы управления рисками» характеризуется тем, что:

- Российская таможенная служба заинтересована в дальнейшем развитии системы управления рисками; действия таможенной службы отображают понимание цели и миссии, стоящей перед ней;
- Сформирована концепция системы управления рисками; определена значимость процесса управления рисками;
- Существует потребность в информации; источники предоставления информации определены;
- Наблюдается понимание процесса аналитической работы по анализу данных;
- Сотрудники таможенной службы осознают понятие, методологию, принципы и преимущества системы управления рисками; понимают необходимость корректировки системы управления рисками.

В целях перехода системы управления рисками на следующий уровень развития, согласно процессу оценки системы управления рисками Всемирной таможенной организации необходимо:

- Организовать групповые дискуссии и опрос мнения по вопросам дальнейшего развития системы управления рисками;
- Разработать политику и процедуры, обучение формированию стратегии развития системы управления рисками, планирование ее реализации;
- Сконцентрироваться на оценке и анализе данных;
- Провести комплексную оценку внутренних ресурсов и возможностей; определить области для аналитической работы; применить промежуточный анализ;
- Повысить компетентность сотрудников в части развития навыков аудита; выявить пробелы в уровне профессиональной подготовки [53].

Применение процесса оценки системы управления рисками, разработанного Всемирной таможенной организации позволило определить степень несовершенства отечественной системы управления рисками и определило возможности, развитие которых необходимо для повышения эффективности работы таможенной службы в целом.

Исследование зарубежного опыта работы таможенных служб с системой управления рисками позволило определить следующие ориентиры развития российской таможенной службы (рисунок 2).

Результаты анализа особенностей применения зарубежных систем управления рисками не формируют основу дальнейшего развития отечественной системы управления рисками. Полное копирование европейской модели системы управления рисками считаем не приемлемым, так как наша страна отличается уровнем экономического развития, а также имеет собственные наработки успешного применения данной системы. Определение вышеуказанных ориентиров служит отправной точкой для разработки механизмов совершенствования российской системы управления рисками.

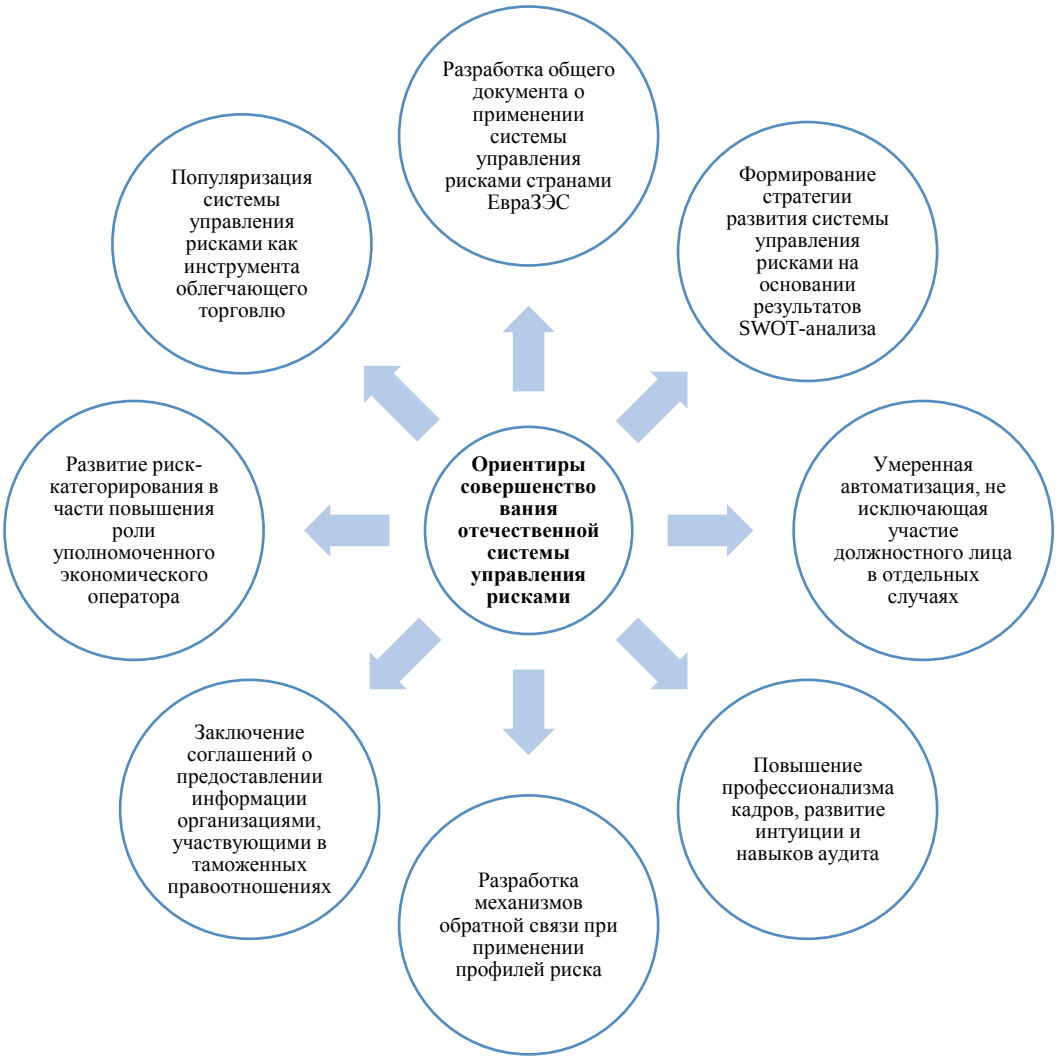


Рис. 2. Ориентиры совершенствования системы управления рисками на основании зарубежного опыта

Список литературы

1. Приказ ФТС России № 1065 от 27 июня 2017 года «О решении коллегии ФТС России от 25 мая 2017 года «О комплексной программе развития ФТС России на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=EXP&n=700493#08255833848066723

2. Development of international trade in goods, EU-28, 2006–2017[Электронный ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=International_trade_in_goods

3. Как работает система управления рисками в Евросоюзе? 23.11.2017 [Электронный ресурс]. URL: https://www.asmap.ru/detail-news/kak-rabotaet-sistema-upravleniya-riskami-v-evrosoyuze

4. Финская таможня входит в четверку лучших в мире [Электронный ресурс].URL:http://vch.ru/event/view.html?alias=finskaya_tamoghnya_vhodit_v_chetverku_luchschih_v_mire

5. TAXUD/629/2000-EN заключительный, Брюссель, 21 ноября 2002 год [Электронный ресурс]. URL: http://www.cic2020.ru/Lastfiles/koncepcija_es_tamozhnja-2007.pdf

6. The priorities: EU Strategy and Action Plan for customs Risk Management [Электронный ресурс]. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/general-information-customs/customs-risk-management/priorities-eu-strategy-action-plan-customs-risk-management_en

7. Зарубежный опыт таможенного администрирования / М.В. Бойкова. М.: РИО Российской таможенной академии, 2017, 130 с.

8. Информация о Таможне [Электронный ресурс]. URL: https://tulli.fi/ru/informacia-o-tamozne/deatel-nost-tamozni/zadaci-strategii-cennosti

9. Risikoanalyse [Электронный ресурс]. URL: https://www.zoll.de/DE/Der-Zoll/Aufgaben/Einnahmen-fuer-Deutschland-und-Europa/Risikoanalyse/risikoanalyse.html

10. Система управления рисками ФТС России: информационное обеспечение и эффективность применения: монография / А.Ф. Андреев, В.А. Андреев. М.: Изд-во Российской таможенной академии, 2014, 122 с.
11. Opérateur economique agréé – OEA [Электронный ресурс]. URL: https://douanes.public.lu/fr/commerce-international/oea.html
12. AEO, Authorised Economic Operator [Электронный ресурс]. URL: https://www.tullverket.se/en/business/aeoauthorisedeconomicoperator.4.7df61c5915510cfe9e760fd.html
13. Mission and Vision [Электронный ресурс]. URL: https://www.tullverket.se/en/aboutcustoms/missionandvision.4.7df61c5915510cfe9e76b99.html
14. Ю.Крюков Почему участники ВЭД не стремятся в операторы? 21.12.2018 [Электронный ресурс]. URL: http://provednews.ru/article/53575-pochemu-uchastniki-ved-ne-stremyatsya-v-operatory-.html
15. WCO Customs Risk Management Compendium [Электронный ресурс]. URL: http://www.wcoomd.org/en/topics/enforcement-and-compliance/instruments-and-tools/compendiums/rmc.aspx
16. Annex 3: apec risk management process self-assessment [Электронный ресурс]. URL: http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/enforcement-and-compliance/activities-and-programmes/risk-management-and-intelligence/risk-management-compendium-volume-1.pdf?db=web

The article is devoted to the study of the experience of applying the risk management system by European states. The features of the organization of the application of the risk management system by the customs services of Germany, Luxembourg, Sweden and Finland are considered. The necessity of improving the Russian risk management system is shown. Priority areas for adjusting the risk management system were identified in order to improve the efficiency and effectiveness of customs control.

Keywords: overall agreed risk management model; SWOT analysis; feedback mechanism; MOU-agreements; risk analysis center; decentralized evaluation; authorized economic operator; risk management evaluation process.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В. Салдаев, Н.М. Ильичева

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье рассматривается господдержка бизнеса, а именно малого и среднего в свете последних законодательных актов, принятых вышестоящим государством РФ. Произведен анализ современных форм поддержки в Российской Федерации, а также за рубежом.

Ключевые слова: бизнес, малый бизнес, средний бизнес, малое предпринимательство.

Правительство Российской Федерации в 2016 утвердило программу развития экономического и социального направления страны на ближайшие 5 лет. В программе указаны варианты помощи небольшому,а именно малому и среднему бизнесу в РФ, содействие которым поможет создать здоровую конкуренцию в стране, и плюсом к этому, улучшение уровня жизни граждан в целом [1].

Предоставление помощи от государства упрощает открытие собственного бизнеса с нуля. При создании своем фирмы, собственник сталкивается с проблемами, чаще всего это недостаток средств и информации. Нынешние формы помощи могут выручить в данной ситуации. Бывает случается, что господдержки не достаточно для старта бизнеса. В данной момент эта сфера развивается.

Помощь владельцам оказывается не только региональном уровне, но и на федеральном уровне. Федеральные программы проводимые по мероприятиям устанавливаются приказом Минэкономразвития РФ, который создается на основе нынешнего законодательства РФ, а именно Федеральный Закон № 209. В рамках программ реализуются разные формы поддержки,а именно:

1. Предоставление бюджетные средства, а именно субсидий**.** В некоторых случаях государство помогает оказывая финансовую помощь на основе без возврата средств. Однако глава предприятия должен соответствовать требованиям, которые предъявляются к участникам программы. Финансовая помощь максимально может быть 300 000 рублей. Решение об ее предоставлении или не предоставлении принимается после анализа бизнес проекта.

2. Консультация, причем бесплатно. Данная услуга проводится обычно на базе центров занятости, Федеральной Налоговой Службе или Фондов по развитию бизнеса. Консультации проводятся по вопросам налогов и налогооблажения, бухгалтерии, планирования деятельности и других вопросов, касающихся разных сфер, связанные с взаимодействием с государственными органами.

3. Обучение структуры бизнеса, его ведению и др. Фонды по развитию бизнеса созданные в регионах, проводят лекции,тренинги и сюжеты, которые созданы для оказания помощи новичкам-бизнесменам.

4. Предоставление помещений, участков, земли, оборудования и др. в аренду по сниженной ставке. Бизнесмен может временно пользоваться участками земли или недвижимостью, это ему позволит снизить расходы на покупку своего помещения у частных лиц.

5. Выдача кредитов по сниженной ставке. В данный момент действует ряд программ, благодаря которым можно получить деньги в займы на создание и развитие своего бизнеса под низкий процент.

6. Участие в мероприятиях по типу ярмаркок на бесплатной основе. Размещение товара на бесплатных базах по типу торговых площадках способствует уменьшению затрат на рекламу компании и товара.

В экономической стратегии развития России до следующего года также говорится о том, что развитие малого и среднего бизнеса является одним из важных пунктов современной экономики страны. У господдержки основная задача – развитие не крупного бизнеса как важный элемент рыночной экономики [2].

Как же можно получить господдержку для своего малого и среднего бизнеса**?** Закон, где говорится о контрактной системе обязует заказчика делать закупки у субъектов предпринимательства в количествеоном объеме не менее 15% годового объема закупок.

В рамках госзакупок от 4 января 2017 г. вступило в силу новое требование: заказчик должен установить процент для привлечения к исполнению документных обязательств субподрядчиков – не менее 5%.

Также с 1 мая 2017 г. произошли изменения, в следствии которых, если заказчик делает закупку с ограничением только для МСП – то критический срок расчета будет составлять 15 дней с даты подписания договора заказчиком акта приемки. До этого срок составлял 30 дней с даты подписания договора [3].

В 2016 году ФНС запустило в эксплуатацию Единый реестр субъектов предпринимательства, а именно малоо и среднего бизнеса. Он позволяет не только сделать систематизиризацию, но и сделать сферу деятельности бизнесменов прозрачней.

Есть еще важнейший нормативный акт, который регламентирует закупки, а именно этим фактором является Закон № 223-ФЗ, который обязует клиентов согласно осуществлению неотъемлемой квоты размещения покупок у субъектов малого предпринимательства в размере 18%. Также не менее 10% от квоты обязано быть направлено заказчиками предпринимателям по итогам закупок, участниками которых могут быть только субъекты малого и среднего предпринимательства.

Существуют определенные центры для малого и среднего бизнеса, которые делают возможным участие в государственных закупках. В данный момент на сервисе РТС-тендер имеется полная система бесплатных решений, позволяющие делать участие участиков малого и среднего предпринимательства в закупках намного проще и доступней. Можно привести пример – электронный документооборот с использованием подписи через сервис, площадка по содействию в закупках небольшого количества, бесплатные анализируемые и аналитические отчеты, приносящие пользу семинары, юридическая консультация. В формате одного окна участники закупок могут в 1 щелчок получить важные для них финансовые товары: банковские гарантии, кредитование и другое. Из-за этого доля МСП в договоренностях по финансовым сервисам на площадке РТС-тендер – постоянно выше 90%», – отмечает Антон Захаров, заместитель директора РТС-тендер.[4]

Специально для бизнесменов малого предпринимательства созданы разные бесплатные обучающие проекты. Например, в рамках российской премии «Бизнес-Успех», организуемой ООО «Опора России» вместе с площадкой РТС-тендер, проводятся разные мастер-классы для предпринимателей, посвящённые действующим налоговым преференциям и программам государственной поддержки, а также быстрый курс «Я – поставщик», на котором будущие члены закупок могут узнать теоретические и практические знания, нужные для начала работы в сфере госзаказов [5].

Развитие не крупного бизнеса в РФ противоречиво. Обычно способы поддержки малого и среднего предпринимательства, утвержденные в нормативно-правовых актах, остаются в «ящике» и им не дают хода на практике. Главными причинами, препятствующими постепенному оказанию помощи со стороны государства, выделяются:

- Низкая эффективность законодательной базы;
- увеличение налогового бремени;
- бюрократизация государственных учреждений;
- плохая система финансирования предпринимательства;
- проблемы связанные с экономикой (инфляцияhttps://promdevelop.ru/realnaya-inflyatsiya-v-rossii-v-2017-godu/, рост цен во всех сферах производства).

Данная позиция оказывает плохое влияние на малое и среднее предпринимательство. Однако правительство создает новые попытки исправить сложившуюся ситуацию, периодически создавая новые формы поддержки бизнеса. Например:

- создание нормативно-правовой базы;
- выращивание кадров для малого и среднего предпринимательства;
- обеспечение социальной защищенности;
- создание льготных условий;

Государство РФ каждый год перед представлением государстенных денег вносит на рассмотрение Федерального Собрания Российской Федерации проект государственной программы федеральной поддержки малого и среднего бизнеса[6].

Финансовая помощь благодаря программам осуществляется каждый год за счет денег из бюджетов разных уровней, а также иных источников. Количество обязательных ежегодных выделяемых средств учитываются в расходе, а именно в части федерального бюджета отдельной строкой.

Международный опыт показал, что малое предпринимательство нуждается в разносторонней поддержке со стороны правительства. Надо чтобы помощь оказывалась стабильно, чтобы малый и средний бизнес чувствовал себя непринужденно, политика должна быть направлена в сторону поддержки этой сферы.

К сожалению эту отрасль еще не так развита, как в за границей. Огромная часть проблем возникает из-за недостатка оборотных средств. Правительство предоставляет субсидии и выдает кредиты на выгодных условиях. Однако средств, выдаваемых на безвозмездной основе, не хвататет всем, а получить займ на этапе старта компании проблематично.

В странах с современной рыночной экономикой огромное внимание уделяется кредитованию бизнеса. Для этих целей правительство стран создает специальные подразделения и фонды.

Правительство стран ставит перед собой ключевую задачу сохранить и развить конкурентную среду, позволяющую производителям переходить на использование более эффективных технологий.

Государственные структуры зарубежных государств пытаются создать максимальную правовую защиту интересов малого и среднего бизнеса. Например, в Штатах в структуре Администрации по делам малого и среднего бизнеса создан отдел адвокатуры. Его главу назначает Президент США, а утверждает Конгресс США.

Также в Администрации по делам малого и среднего бизнеса был создан отдел арбитража. В разных регионах США представители подразделения проводят слушания, ставяшие в цель повышение эффективности бизнеса. Этот отдел получается связующим звеном между предпринимательством и федеральными структурами.

В Штатах каждый год встают на учет больше 600 000 предпринимателей. Однако уже через 1 год 500 000 из них закрывают свои компании. Дело в том, что американский народ очень мобилен. Осознав, что бизнес не приносит ожидаемую прибыль, они ликвидируют ее и начинают деятельность в другой сфере.

Под брендом все той же Администрации существует Институт в Интернете. Если создатель идеи бизнеса или студент хочет открыть свой бизнес, он может пройти бесплатное обучение и получать информационные ресурсы.

На данный момент в России есть огромное количество структур и форм, созданных для оказания помощи малому бизнесу. Однако большая часть их функций остается нереализованной, вся проблема состоит несовершенство бизнес среды, особенно в инновационной сфере.

Улучшение нынешнего законодательства и увеличение количества оказываемой помощи может привести к изменению данной ситуации.

В заключении нужно отметить, что огромные перспективы имеет государственная поддержка предпринимательской деятельности, которая является специфической формой государственного регулирования экономики.

Список литературы

1. Баранов Н.А. Становление современного Российского государства. Роль государства в современной России (2016).
2. Гудин А.Ю. Государство и бизнес в России: эволюция модели взаимоотношений (2017).
3. Ленская О.Ю. Политические аспекты взаимоотношений власти и бизнеса в условиях государственного корпоративизма в современной России. (2017).
4. Лоськов Г.А. Первая книга о тендерах на человеческом языке, 2016.
5. Помчинский Л.Г. Бизнес, государство и общество в современной России. // Управление и власть. СПб: ЗАО «Полиграфическое предприятие», 2015, с. 277-301.
6. The American Heritage Dictionary of the English Language, Fifth Edition, 2017.

STATE SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

V. Saldaev, N.M. Ilyicheva
National Research Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

The article deals with the state support of small and medium-sized businesses in the light of the latest legislative acts adopted by the Government of the Russian Federation. Modern forms of support in Russia and abroad are analyzed.

Keywords: small and medium business, small business.

УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕР УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СТРАНАХ ЕАЭС

А.С.Смирнова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье автор проводит анализ мер уголовной ответственности за уклонение от уплаты таможенных платежей на примере исследования статистических данных, реальных судебных дел и сравнительной характеристики мер уголовной ответственности в странах Евразийского экономического союза. В статье раскрываются проблемы привлечения к уголовной ответственности по данному таможенному правонарушению.

Ключевые слова: преступления, таможенное дело, таможенные платежи, судебная практика, уголовная ответственность.

Одним из важнейших и ведущих аспектов в исследовании правовых основ особенностей таможенного права является изучение и анализ таможенных правонарушений. Прежде всего, хотелось бы отметить, что таможенная сфера каждого государства носит публично-правовой характер, что обуславливается сильной взаимозависимостью различных сфер деятельности в области таможенных отношений. Этот факт усиливает необходимость регулирования таможенных правоотношений, в том числе и правонарушений, которые оказывают непосредственное влияние, как на экономику самого государства, так и на торгово-политические отношения на международной арене. Безусловно, таможенные правонарушения содержат в себе совокупность нарушений в сфере таможенного дела, которые в соответствии с действующим законодательством входят в компетенцию таможенных органов.

Однако, исходя из первоначальных целей нашего исследования, интерес для нас представляет тот вид правонарушений, который оказывает прямое влияние на экономическое состояние государства, а именно статья 194 УК РФ «Уклонение от уплаты таможенных платежей» [1]. Хотелось бы отметить, что за неуплату платежей предусмотрена административная и уголовная ответственность в зависимости от размера ущерба, что позволяет сделать вывод, что данный вид правонарушения является весомым для государственного значения. Так, по официальным справочным материалам к расширенному заседанию коллегии ФТС России за 2018 год, процент преступлений, связанных именно с данным видом правонарушений, основательно превышает остальные. А именно, по итогам работы в 2018 году на основании оперативных данных, таможенными органами возбуждено 2 054 уголовных дела (в 2017 году – 2 103 дела), в отношении конкретных лиц возбуждено

1 358 уголовных дел (в 2017 году – 1 429 дел). По статье 194 УК РФ по фактам уклонения от уплаты таможенных платежей возбуждено 359 дел (в 2017 году – 481 дело), что составляет около 18% от всей совокупности возбужденных дел [2]. Необходимо заметить, что осуществлялись мероприятия по выявлению фактов неуплаты, неполной уплаты таможенных пошлин, налогов, возмещению имущественного вреда, причиненного преступлением. Итого по результатам проведенных мероприятий на основании материалов оперативных подразделений таможенных органов доначислено более 6,6 млрд. рублей и выведено из теневого оборота (взыскано) более 3,1 млрд. рублей.

Данные приведенной статистики позволяют нам сделать вывод о положительной динамике количества правонарушений по статье «неуплата таможенных платежей», но в то же время говорит нам о значительном проценте участников внешнеэкономической деятельности, которые уклоняются от уплаты таможенных платежей. Так, данный вид правонарушений находится на втором месте по частоте совершений после преступлений, связанных с контрабандой, что обуславливает *актуальность* изучаемого предмета исследования и дает возможность для совершенствования методов борьбы с неуплатой платежей в сфере таможенного дела.

Отметим, что уклонение от уплаты платежей включает в себя несколько основных способов. Прежде всего, это занижение реальной стоимости товаров, которая приводит к снижению налогооблагаемой базы и как следствие уменьшение общего объёма таможенных платежей. Укрытие перемещаемого груза для полного освобождения от уплаты платежей и, конечно же, недостоверное декларирование и предоставление недостоверной информации с целью полного или частичного уклонения. Безусловно, все вышеперечисленные способы направлены на занижение налогооблагаемой базы, но каждое отдельное дело на практике представляет собой довольно сложный процесс, который нам и предстоит проанализировать. Таким образом, изучив достаточное количество дел по статье 194 УК РФ «Уклонение от уплаты таможенных платежей», которые размещены в открытом доступе на Интернет-ресурсах о судебных делопроизводствах, было выбрано для более глубокого анализа одно делопроизводство. Именно оно, на мой взгляд, наглядно иллюстрируют, как все-таки в реальной жизни происходит процесс пресечения данного правонарушения и почему вообще существует возможность таких экономических преступлений. Проанализированный процесс

касается уголовного дела, связанного с уклонением от уплаты таможенных платежей в особо крупных размерах со стороны организации ООО «К», представителем которой является коммерческий директор – гражданин N [3] . Важным представляется то, что в ходе осуществления внешнеэкономической деятельности, связанной с импортом товаров, в целях минимизации экономических потерь и извлечения дополнительной прибыли у гражданина N возник преступный умысел, направленный на уклонение от уплаты таможенных платежей, взимаемых с организации. В процессе анализа дела было выявлено, что данное преступление было совершено путем недостоверного декларирования, в частности заявления недостоверных сведений о стоимости и весе товара, с использованием для указанных целей документов, содержащих недостоверные сведения о цене и весе перемещенного через таможенную границу Таможенного союза с территории Китайской Народной Республики в Российскую Федерацию в адрес компании ООО «К».

В ходе камеральной таможенной проверки, проведенной таможенными органами, установлено, что информация о занижении таможенной стоимости коммерческим директором при декларировании вышеуказанного товара, нашла свое подтверждение, о чем был составлен акт; согласно расчету таможенных платежей в бюджет дополнительно должно быть уплачены таможенные платежи. Данный пример наглядно иллюстрирует один из наиболее распространённых методов уклонения от уплаты таможенных платежей. Но хотелось бы отметить и другие, которые после анализа совокупного множества уголовных дел по статье 194 УК РФ, были выявлены: прежде всего, это махинации с кодами товара в соответствии с ЕТНВЭД ЕАЭС, которые также применяются для занижения стоимости товаров. Безусловно, это подделка разрешительных документов, которые необходимо предъявлять в таможенные органы для проверки соблюдения запретов и ограничений. Кроме того, нельзя забывать о таких распространённых способах, как заявление недостоверных сведений о стране происхождения товаров с целью применения тарифных преференций и льгот, оборот товаров вне зон таможенного контроля, ввоз или вывоз товаров под процедурой транзита в другие страны.

Одним из наиболее важных аспектов для более глубокого анализа является изучение вопроса, связанного с рассмотрением мер уголовной ответственности за уклонение от уплаты таможенных платежей в странах ЕАЭС. ЕАЭС является международной организацией, которая обладает международной правосубъектностью. В ЕАЭС реализуется свобода движения товаров и услуг, капитала и трудовых ресурсов. Кроме того, в рамках ЕАЭС проводится скоординированная, согласованная, единая политика в рамках экономик государств-членов [4], что подтверждает факт единого таможенного регулирования. Обратим внимание, что действует свободное перемещение товаров и транспортных средств между территориями государств-членов без применения таможенного декларирования и государственного контроля и, конечно же, используется Единый таможенный тариф ЕАЭС и иные единые меры регулирования внешней торговли товарами с третьими сторонами.

Отметим, что Российская Федерация (далее-РФ), Республика Казахстан (далее-РК), Республика Белоруссия (далее-РБ) являются членами ТС с 1 июля 2010 года, то есть с момента начала его действия. Что же касается Кыргызской Республики (далее-КР) и Республики Армении (далее-РА), то они вступили в данную экономическую интеграцию лишь 2 января 2015 года. Так, исходя из данного факта, целесообразным выступает выбор РФ, РК и РБ для сравнительного анализа мер уголовной ответственности за уклонение от уплаты таможенных платежей. Безусловно, основной законодательной базой для таможенных органов является Таможенный Кодекс ЕАЭС, но подчеркнем, что меры по борьбе с уклонением от уплаты таможенных платежей в этих трех странах отличается. Это связано с различными категориями ответственности за совершение данного правонарушения, предусмотренными Уголовными кодексами [5],[6]. Таким образом, для наглядного анализа отличительных характеристик уголовных кодексов по статье «уклонение от уплаты таможенных платежей» составим сравнительную таблицу.

Первый признак, по которому был произведен сравнительный анализ-это величина таможенных платежей, за неуплату которых наступает уже уголовная ответственность, а не административная. Так, исходя из расчетов, мы видим, что порог наступления уголовной ответственности за уклонение от таможенных платежей наиболее низкий в РБ (1 576 410 тыс. рублей), наиболее высокий в РК (2 146 250 тыс. рублей). Отметим, что в уголовном кодексе РБ отсутствует выделение такого понятия как «уклонение от уплаты в особо крупных размерах». Кроме того, после анализа было отмечено, что основной причиной в различии показателей выступают разноплановые подходы к определению величины крупного размера. Так, в РФ указывается конкретная сумма в национальной валюте (крупный размер превышает *два миллиона рублей*, а особо крупный – *шесть миллионов рублей*). Что касается РК и РБ, то в этих государствах основой для исчисления величины наступления уголовной ответственности за уклонения от уплаты таможенных платежей выступают определенные показатели: в РК – это месячный расчетный показатель, а в РБ – базовая величина.

Таблица

Сводная таблица отличительных особенностей Уголовных кодексов РФ, РК и РБ по статье «уклонение от уплаты таможенных платежей»

Отличительная особенность	РФ	РК	РБ
Величина сумм наступления уголовной ответственности (суммы переведены в рубли по курсам на 08.04.19)	Превышает два миллиона рублей *(ст.194 УК РФ)*	Превышает пять тысяч месячных расчетных показателей (2 525 тенге – расчетный показатель на 2019 г.) 2 146 250 тыс. руб. *(ст. 236 УК РК)*	Превышает в две тысячи раз размер базовой величины (25,50 бел.руб.-базовая величина на 2019 г.) 1 576 410 тыс.руб. *(ст. 231 УК РБ)*
Квалифицирующие признаки правонарушения	*Соучастие:* преступным сообществом (ОПГ) и группой лиц по предварительному сговору; *Специальный субъект* (использование служебного положения); *С применением насилия* к лицу, осуществляющему таможенный контроль; *В особо крупном размере.*	*Соучастие:* преступным сообществом (ОПГ); *Специальный субъект* (использование служебного положения); *В особо крупном размере.*	*Множественность* *Соучастие:* группой лиц по предварительному сговору.
Виды применяемых наказаний	Штраф; Исправительные работы; Ограничение свободы; Лишение свободы; Дополнительные виды наказания (право занимать определенные должности);	Штраф; Исправительные работы; Ограничение свободы; Лишение свободы;	Штраф; Исправительные работы; Ограничение свободы; Лишение свободы;

Анализируя квалифицирующие признаки правонарушения, также были сделаны выводы о существенных различиях. Например, множественность учитывается лишь в УК РБ. Специальный субъект выделяется в уголовных кодексах РК и РФ. Соучастие в форме группы лиц по предварительному сговору выделяется в уголовных кодексах РБ и РФ. Соучастие в форме организованной преступной группировки (сообщества) выделяется в уголовных кодексах РК и РФ. Хотелось бы подчеркнуть, что, несмотря на то, что все три анализируемые страны уже довольно длительное время находятся в составе данной экономической интеграции, тем не менее, они не смогли прийти к унифицированному подходу в области применения квалифицирующих признаков. Отметим, что у РФ самая большая совокупность квалифицирующих признаков, и отличительной чертой от законодательств других стран выступает такой признак как «деяния, совершенные с применением насилия к лицу, осуществляющему таможенный или пограничный контроль», что говорит о наличии значительного числа судебных дел с таким составом преступления.

Переходя к третьей отличительной особенности, акцентируем внимание на том, что дополнительное наказание в виде запрета занимать определенные должности на тот или иной срок присутствует только в уголовном кодексе РФ. Вторым моментом, который, несомненно, вызывает интерес, выступает возможность «избежать» уголовного наказания в соответствии с УК РК. Так, в примечании ст. 236 УК РК отмечается, что лицо, которое добровольно уплатило сумму начисленных пени, недоимок, суммы штрафов, которые установлены законодательством РК, может быть освобождено от уголовной ответственности по ч. 1 ст.236. Соответственно, лицо может уйти и от наказания, предусмотренного ч.1ст.236. Важно подчеркнуть, что ни в одном уголовном кодексе других стран-участниц нет такой возможности уйти от уголовной ответственности.

Таким образом, подводя итог, хотелось бы подчеркнуть, что сравнительный анализ мер уголовной ответственности за уклонение от уплаты таможенных платежей в странах ЕАЭС позволил нам обнаружить существенные различия в статьях уголовного законодательства, связанного со статьей «Уклонение от уплаты таможенных платежей». Эти расхождения касаются нескольких аспектов: видов применяемых наказаний, квалифицирующих признаков наказаний и величин неуплаченных таможенных пошлин, за которые применяются меры уголовного законодательства. Безусловно, эти различия естественны, так как национальное законодательство каждого государства предусматривает свои характерные черты. Тем не менее, стоит обратить внимание, что существенные отличия, например, в величине сумм, при которых наступает уголовная ответственность, дает предпосылки для развития экономических преступлений. Так, предполагаем, что унификация законодательства

стран участниц ЕАЭС в аспекте борьбы с уклонением от уплаты таможенных платежей может поспособствовать снижению уровня данного вида таможенного правонарушения.

Кроме того, в заключении хотелось добавить, насколько существенную роль играет анализ реальных судебных дел, на примере которых мы рассмотрели не только сам процесс выявления преступления, но и проанализировали причины, по которым у участников внешнеэкономической деятельности существуют возможности для их совершения. Безусловно, несовершенство законодательства, методов таможенного контроля и не всегда прозрачность законотворческого процесса являются благоприятными факторами для уклонения от уплаты таможенных платежей и распространения различных схем, позволяющих скрывать факт нецелевого использования товаров. Однако необходимо отметить, что таможенные органы, как один из основных институтов, выполняющих защитную функцию экономической безопасности страны, обладают довольно эффективными инструментами по борьбе с неуплатой таможенных платежей. Так, законодательное пресечение подобных правонарушений и консультирование участников внешнеэкономической деятельности являются основными методами борьбы с неуплатой таможенных правонарушений. Добавим, что, постепенная унификация нормативно-правовой базы, активное сотрудничество с другими ведомствами не только внутри государства, но и между странами, внедрение новых автоматизированных систем и технологий способствуют снижению уровня правонарушений, связанных с уклонением от уплаты таможенных платежей.

Список литературы

1) Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 23.04.2019) // Собрание законодательства РФ. 17.06.1996, N 25, ст. 2954

2) Справочные материалы к расширенному заседанию коллегии ФТС России за 2018 год (ред. от 10.01.2019) // Официальный сайт Министерства Финансов URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2019/04/main/06_Federalnaya_tamozhennaya_sluzhba_v_2018_godu.pdf (дата обращения 04.05.19)

3) Уголовное дело 1-282/2017 // Государственная автоматизированная система Российской Федерации «Правосудие» URL: https://bsr.sudrf.ru/ (дата обращения 05.05.19)

4) Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 (ред. от 14.09.2018) "Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа ЕАЭС» // Официальный сайт Комиссии Таможенного союза URL: http://www.eurasiancommission.org/ (дата обращения 05.05.19)

5) Уголовный кодекс Республики Беларусь, 9 июля 1999 г. № 275-З (ред. от 17.07.2018г.) // Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2011

6) Уголовный кодекс Республики Казахстан от 3 июля 2014 года № 226-V (ред. от 19.04.2019 г.) // Ведомости Парламента Республики Казахстан, 1997 г.

CRIMINAL LIABILITY FOR EVASION FROM PAYMENT OF CUSTOMS DUTIES: A COMPARATIVE ANALYSIS OF MEASURES OF CRIMINAL RESPONSIBILITY IN THE COUNTRIES OF THE EEU

A.S. Smirnova

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

In the article the author analyzes the measures of criminal liability for evasion of customs duties on the example of the study of statistical data, real court cases and comparative characteristics of criminal liability measures in the countries of the Eurasian economic Union. The article reveals the problems of bringing to criminal responsibility for this customs offense.

Keywords: offence, customs, customs duties, court practice, criminal liability.

СТРАТЕГИИ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ РИСКОВ

А.К. Соловьев

Пенсионный фонд Российской Федерации

Федеральный закон от 3 октября 2018 г. № 350-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий» (далее – закон №350-ФЗ) открыл новый этап пенсионной реформы. С 1 января 2019 года при назначении страховой пенсии по старости на общих основаниях поэтапно, с шагом в один год, повышается нормативный пенсионный возраст для мужчин с 60 до 65 лет и для женщин с 55 до 60 лет (с переходным периодом на 5 лет). Также увеличен возраст, с которого в соответствии Федеральным законом от 15 декабря 2001 года № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации» назначается социальная пенсия по старости лицам, не приобретшим права

на назначение страховой пенсии, поэтапно, с шагом в один год, для мужчин с 65 до 70 лет и для женщин – с 60 до 65 лет.

В результате в долгосрочном периоде ожидается снижение численности получателей страховой пенсии (до 39,0 млн. чел. к 2035 году), в том числе учитывающее увеличение ожидаемой продолжительности жизни и численности старшего поколения в этой связи. При этом расходы на выплату пенсий не должны увеличиваться и сохраняются на уровне 6,8% ВВП, что позволит увеличивать размер пенсий независимо от темпов экономического роста и демографического фактора старения населения. Рост реального размера страховой пенсии по старости неработающих пенсионеров по сравнению с уровнем 2018 года прогнозируется: в 2019 г. – 2,3%; в 2020 г. – 4,6%; в 2021 г. – 6,3%.

В целях адаптации граждан к изменениям условий пенсионного обеспечения Федеральным законом № 350-ФЗ предоставлена льгота в виде снижения на 6 месяцев повышения пенсионного возраста гражданам, которые достигнут в 2019-2020 годах пенсионного возраста, установленного законодательством Российской Федерации по состоянию на 31 декабря 2018 года. Кроме того, Федеральным законом № 350-ФЗ предусматривается меры для следующих целевых групп пенсионеров:

– расширение круга лиц, имеющих право на досрочную страховую пенсию по старости в связи с рождением и воспитанием детей – право на досрочное назначение страховой пенсии по старости предоставляется матерям, имеющим троих и четверых детей (при наличии троих детей – в возрасте 57 лет, при наличии четверых – в возрасте 56 лет), воспитавшим их до достижения ими возраста 8 лет, при наличии не менее 15 лет страхового стажа;

– вступление в силу с 1 января 2019 года частей 14 и 15 статьи 17 Федерального закона № 400-ФЗ, предоставляющих право на повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости (по инвалидности) в размере 25 процентов суммы установленной фиксированной выплаты к соответствующей страховой пенсии неработающим пенсионерам, проработавшим не менее 30 календарных лет в сельском хозяйстве, на весь период их проживания в сельской местности;

– предоставление лицам, имеющим страховой стаж не менее 42 и 37 лет (соответственно мужчины и женщины), предусмотрено предоставление льготы по снижению на 2 года возраста выхода на страховую пенсию по старости, но во всех случаях, включая переходный период, не ранее достижения возраста 60 лет мужчинами и 55 лет женщинами. При исчислении указанного стажа учитываются только периоды работы и периоды получения пособия по обязательному страхованию в период временной нетрудоспособности (иные «нестраховые» периоды, такие как военная служба по призыву, периоды безработицы и т.д. в данный стаж не засчитываются);

– назначение накопительной пенсии, срочной пенсионной выплаты или получение единовременной выплаты средств пенсионных накоплений можно будет при достижении 55 и 60 лет (женщины и мужчины соответственно);

– сохранение права на досрочное назначение пенсий, по отношению к новому пенсионному возрасту, для некоторых категорий работников, в частности:

а) для лиц, проработавших не менее 15 календарных лет в районах Крайнего Севера либо не менее 20 календарных лет в приравненных к ним местностях и имеющих страховой стаж не менее 25 лет для мужчин и 20 лет для женщин, предусматривается повышение пенсионного возраста с 55 до 60 и с 50 до 55 лет (соответственно мужчины и женщины).;

б) педагогическим, медицинским и творческим работникам при наличии требуемой продолжительности работы с отсрочкой увеличений поэтапно по одному году в год на 5 лет.

При этом для данных категорий лиц требования к специальному стажу, дающему право на досрочную пенсию, сохранены:

– в отношении граждан, работающих в опасных и вредных условиях труда, в пользу которых работодатель осуществляет уплату страховых взносов по дополнительным тарифам институт досрочных пенсий сохраняется без каких-либо изменений.

– повышение пенсионного возраста не затрагивает граждан, страховые пенсии которым назначаются досрочно по социальным мотивам (многодетность, инвалидность и др.), например: женщин, родивших 5 и более детей; женщин, родивших 2 детей и проработавших в районах Крайнего Севера 12 лет или в приравненных к ним местностях – 17 лет; инвалидов вследствие военной травмы и инвалидов по зрению, имеющих I группу инвалидности; граждан, больных гипофизарным нанизмом; постоянно проживающих в районах Крайнего Севера или в приравненных к ним местностях оленеводов, рыбаков, охотников-промысловиков, а также граждан, пострадавших в результате катастрофы на Чернобыльской АЭС.

В январе 2019 года из 43 732 (72,8 % от страховых пенсий) назначенных страховых пенсий по старости 39,9% приходится на виды пенсий, в отношении которых сохранен возраст, по достижению которого предоставляется право на досрочную страховую пенсию.

Пенсионный фонд Российской Федерации обеспечивает выполнение всех предусмотренных законодательством Российской Федерации мероприятий по повышению уровня материального обеспечения пенсионеров.

В 2018 году:

с 1 января в соответствии с Федеральным законом от 28 декабря 2017 г. № 420-ФЗ «О приостановлении действия отдельных положений Федерального закона «О страховых пенсиях», внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и особенностях увеличения страховой пенсии и фиксированной выплаты к страховой пенсии» размеры страховых пенсий и фиксированных выплат к страховой пенсии неработающих получателей увеличены на 3,7%, что выше уровня инфляции 2017 года (2,5%);

с 1 августа по данным индивидуального (персонифицированного) учета, исходя из страховых взносов, учтенных на лицевых счетах, проведен беззаявительный перерасчет размеров страховых пенсий пенсионерам, осуществлявшим работу в 2017 году.

В результате средний размер страховой пенсии за 2018 год увеличился на 423 рубля (3,2%) и на конец года составил 13 729 рублей, средний размер страховой пенсии по старости увеличился на 422 рубля (3,1%) и на конец года составил 14 184 рубля. При этом средний размер страховой пенсии по старости неработающих пенсионеров за 2018 год увеличился на 504 рубля (3,6%) и на конец года составил 14 407 рублей.

В 2018 году соотношение среднегодового размера страховой пенсии по старости с величиной прожиточного минимума пенсионера в Российской Федерации (предварительные данные) составило 167%, для неработающих пенсионеров – 170 процентов.

В целях поддержания минимального уровня материального обеспечения 3,8 млн. неработающих пенсионеров Пенсионным фондом Российской Федерации осуществлялась федеральная социальная доплата к пенсии до величины прожиточного минимума пенсионера субъекта Российской Федерации.

В 2019 году:

Федеральным законом от 3 октября 2018 г. № 350-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам назначения и выплаты пенсий» на период 2019-2024 годов предусмотрено ежегодное, с 1 января увеличение страховой пенсии и фиксированной выплаты к страховой пенсии выше уровня инфляции предыдущего года исходя из утвержденных указанным Федеральным законом стоимости одного пенсионного коэффициента и размера фиксированной выплаты к страховой пенсии.

С 1 января в соответствии с вышеуказанным Федеральным законом страховые пенсии 31 млн. неработающих пенсионеров повышены на 7,05%, при этом рост потребительских цен за прошедший год составил 4,3 процента;

с 1 января неработающим получателям страховых пенсий, проработавшим не менее 30 календарных лет в сельском хозяйстве и проживающим в сельской местности, установлено повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости, страховой пенсии по инвалидности инвалидам I и II групп инвалидности в размере 1 333,55 рубля, к страховой пенсии по инвалидности инвалидам III группы инвалидности в размере 666,78 рубля (по состоянию на 1 февраля – свыше 830 тыс. человек).

Ожидается, что в 2019 году среднегодовой размер страховой пенсии по старости составит 14,9 тыс. рублей, у неработающих пенсионеров – 15,4 тыс. рублей; среднегодовой размер социальной пенсии составит – 9,2 тыс. рублей. Продолжится рост соотношения страховой пенсии по старости с величиной прожиточного минимума пенсионера в Российской Федерации; реальный рост размера страховой пенсии по старости неработающих пенсионеров составит 101,9 процента.

В период 2020–2024 годов стоимость одного пенсионного коэффициента, а также размер фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости, предусмотренной частью 1 статьи 16 Федерального закона № 400-ФЗ, будут увеличены: в 2020 году на 6,6% в 2021 году на 6,3%, в 2022 году на 5,9%, в 2023 году на 5,6%, в 2024 году на 5,5%.

Таким образом, в результате запланированных индексаций в период 2019 – 2024 годов не увеличится разрыв между средним размером пенсии и средним заработком в стране, а для некоторых целевых групп (неработающие пенсионеры, получатели страховой пенсии, проработавшим не менее 30 календарных лет в сельском хозяйстве, на весь период их проживания в сельской местности, получатели социальных доплат) разрыв сократится. Средний размер заработной платы за период 2019–2024 годов увеличится в 1,46 раза, проведенные индексации составят 1,43 раза.

Также необходимо отметить, что с 1 января 2019 года вступил в силу Федеральный закон от 3 октября 2018 г. № 349-ФЗ «О ратификации Конвенции о минимальных нормах социального обеспечения (Конвенции № 102)».

Конвенция № 102 устанавливает минимальные нормы социального обеспечения, в частности, определяет, что коэффициент замещения пенсией утраченного заработка при нормативном стаже 30 лет уплаты страховых взносов устанавливается на уровне не менее 40 процентов.

Присоединение Российской Федерации к Конвенции № 102 означает подтверждение на международном уровне соблюдения в Российской Федерации указанных международных стандартов.

На этапе подготовки к ратификации в 2018 году Фонд осуществлял актуализацию расчетов коэффициента замещения для типового получателя в соответствии с согласованной МОТ методикой. Проведенные расчеты показали, что в результате коэффициент замещения для типового получателя по всем видам пенсий будет превышать установленный Конвенцией №102 уровень 40% в том числе до 2035 года.

1. По пункту 106 «в». Государственная политика, направленная на достижение сбалансированности формируемых пенсионных прав с источниками их финансового обеспечения, поддержание приемлемого уровня трансфертов из федерального бюджета и страховой нагрузки для субъектов экономической деятельности.

Согласно статье 5 Федерального закона от 15 декабря 2001 года N 167-ФЗ "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" государство несет субсидиарную ответственность по обязательствам Пенсионного фонда Российской Федерации перед застрахованными лицами.

Федеральным законом от 05 декабря 2017 года N 363-ФЗ "О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов" предусмотрено выделение трансферта федерального бюджета на обязательное пенсионное страхование в 2018 году в объеме 693,73 млрд.руб. (0,99% ВВП).

Федеральным законом от 28 ноября 2018 года N 432-ФЗ "О бюджете Пенсионного фонда Российской Федерации на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов" предусмотрено выделение трансферта федерального бюджета на обязательное пенсионное страхование в период 2019 – 2021 годов в объеме: 1052,12 млрд руб. (0,99% ВВП); 1100,50 млрд.руб. (0,99 % ВВП); 939,92 млрд.руб. (0,79 % ВВП) соответственно.

Таким образом в период 2018-2020 гг. предусмотрено поддержание трансферта федерального бюджета на обязательное пенсионное страхование на уровне менее 1 % ВВП, а к 2021 году снижение на 0,2 процентных пункта, что увеличит сбалансированность бюджета.

Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ предусматривал, что начиная с 2021 года, тариф страхового взноса на обязательное пенсионное страхование в пределах установленной предельной величины базы для исчисления страховых взносов по данному виду страхования – 26 процентов.

Согласно Федеральному закону от 03 августа 2018 года N 303-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах" с 1 января 2019 года тариф страхового взноса на обязательное пенсионное страхование установлен в пределах установленной предельной величины базы для исчисления страховых взносов по данному виду страхования – 22 процента; свыше установленной предельной величины базы для исчисления страховых взносов по данному виду страхования – 10 процентов, т.е., законодательно закреплено не увеличение тарифа страхового взноса на долгосрочную перспективу.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ РИСКОВ

А.К. Соловьев

Пенсионный фонд Российской Федерации

Формирование рыночно-страховой пенсионной системы России развивается в условиях ускоренного повышения уровня демографической старости в стране, когда доля людей в возрасте 60 лет и старше начинает превышать 18% от численности населения. Так, если в начале 90-х годов 21 в. коэффициент старения для всего населения был равен 16,29%, в 2017 г. превысил 21,01%. Для женщин значение показателя еще выше – 20,73% (в 1991 г.) и 25,28% (в 2017 г.). Исключение составляет мужское население, которое в 1991 г. находилось в «собственно преддверии старости» (коэффициент старения равен 11,26%), а к 2017 г. переместилось на «средний уровень демографической старости» (с коэффициентом старения 16,08%).

Ключевые слова: пенсионная реформа, пенсионная система, возраст, демография.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении возросла по сравнению с 2000 г. для всего населения на 7,36 года (на 11,3%), для женщин – на 5,38 года (7,4%), для мужчин – на 8,5 года (14,4%) и составляла в 2017 г. соответственно 72,7 года, 77,64 года и 67,5 года

Продолжительность жизни лиц, достигших пенсионного возраста, составила в 2017 г. 26,14 года (у женщин в 55 лет) и 16,46 года (у мужчин в 60 лет)

Средний возраст населения только с 2000 г. вырос на 2,6 года (с 37,1 до 39,7 лет), причем у женщин – на 2,7, а у мужчин – на 2,3 года. Средний возраст женщин (42,1 года) на 5,2 года выше среднего возраста мужчин (36,9 года). То есть основной вклад в старение населения вносят женщины.

Главной причиной значительного разрыва между полами в уровне старости и среднем возрасте является очень высокая смертность мужчин по сравнению с женщинами. Причем гендерный разрыв в уровне смертности сформировался уже в новейшей истории.

В 1985-1986 гг. число умерших на 1000 мужчин было лишь на 3% выше, чем на 1000 женщин, к 1994 г. разрыв возрос до 29%, а в 2001-2007 гг. достигал 30-35%-х пунктов. Сейчас он постепенно сокращается, но по-прежнему остается неприемлемо высоким – около 16%-х пунктов

Особенно сильно значения коэффициентов смертности мужчин опережают женские в трудоспособных возрастах – в 2,9-3,4 раза. Десятилетие назад этот разрыв достигал четырех раз В пенсионных возрастах он ниже, но также значителен – 1,3-3 раза.

В трудоспособных возрастах ситуация постепенно исправляется, хотя в возрастах от 25 до 44 лет у женщин коэффициенты смертности по-прежнему на 10-40% выше, чем были в 1990 г. У мужчин коэффициенты смертности находятся на уровне 1990 г. в интервале 35-44 года, в остальных возрастах – особенно у детей – они существенно ниже

Для основной массы пенсионеров (людей от 65 лет и старше) уже несколько лет уменьшения возрастных коэффициентов смертности не происходит – их значения сохраняются на уровне 2008-2011 гг.

Влияние макроэкономической ситуации на проблемы пенсионной системы, связанные со старением населения

Для пенсионной системы главным негативным последствием происходящих демографических процессов является сокращение населения в трудоспособном возрасте и рост в возрасте старше трудоспособного. Если на начало 1991 г. на 1000 населения старше трудоспособного возраста приходилось 2 983 чел. в трудоспособном возрасте, то на 01.01.2018 – уже 2 202 чел.

Проблему старения усугубляют особенности российского пенсионного законодательства, в частности, широкое распространение досрочных пенсий (на 5-10 лет раньше общеустановленного пенсионного возраста) за работу в неблагоприятных условиях труда и по социальным показаниям.

В итоге 20% всех пенсионеров (8,44 млн. чел.) составляют люди в возрасте моложе 55/60 лет (женщины/мужчины соответственно), причем у значительной части из них размер пенсий выше среднего. Это ведет к дополнительному росту объемов пенсионных обязательств ПФР.

Негативное влияние демографического старения усиливается неблагоприятными тенденциями на рынке труда. Они еще больше сужают возможности формирования доходной части бюджета ПФР и лишают некоторые категории занятого населения возможности сформировать пенсионные права.

Вместо 82,7 млн. чел. населения в трудоспособном возрасте страховые взносы уплачивают только 59,2 млн. чел. (включая лиц пенсионного возраста). Из них 57,8 млн. чел. – наемные работники. Остальные – самозанятые, официально зарегистрированные и уплачивающие страховые взносы в ПФР. Но эта категория составляет малозначимую величину как с точки зрения численности, так и с точки зрения сумм уплачиваемых страховых взносов. От занятых неофициально взносы в ПФР не поступают и достоверные данных об их численности отсутствуют.

Из 57,8 млн. наемных работников все 12 месяцев в году заняты только 69%. Остальные – менее года, в том числе 10% работают не более 6 месяцев в году.

В пересчете на среднесписочную, эта численность работников равна 44,2 млн. чел. (2017 г.). Она составляет лишь 53% от численности населения трудоспособного возраста

Таким образом, на 1000 пенсионеров, получающих пенсии из системы ПФР, сейчас приходится 1017 работников (на 1000 получателей страховых пенсий – 1113 чел.). Т.е. соотношение работников и пенсионеров в 2,2 раза ниже, чем соотношение населения трудоспособного и старше трудоспособного возрастов

В долгосрочной перспективе нагрузка пенсионерами на работающих по найму продолжит расти. Вследствие прогнозируемых демографических тенденций на начало 2035 г. на 1000 населения старше трудоспособного возраста (>=55(ж)/60(м)) будет, по оценкам, приходиться 1729 чел. в трудоспособном возрасте, а на 01.01.2050 – 1328 чел., а на 01.01.2075 – на 17% меньше, т.е. 1426 чел.

Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы как ответ на демографическое старение

Современная Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы России принята в 2012г., Однако это далеко не первый документ о развитии и совершенствовании российской пенсионной системы.

Первой в августе 1995 г. была утверждена Концепция реформы системы пенсионного обеспечения в Российской Федерации. В мае 1998 г. принята Программа пенсионной реформы в РФ. Следующая Программа пенсионной реформы была одобрена Правительством в апреле 2001 г. Именно она заложила основы пенсионной реформы, начавшейся в 2002 г. и получившей законодательное закрепление в Федеральном законе№ 173-ФЗ «О трудовых пенсиях».

Кроме перечисленных документов, цели и направления развития пенсионной системы непременно указываются во всех стратегических документах, определяющих развитие России: КДР-2020, Стратегия-2020, посланиях Президента.

Во всех этих документах фигурируют две цели: повышение уровня пенсионного обеспечения и обеспечение сбалансированности пенсионной системы.

Стратегия 2012 года рассчитана на период до 2030 года и содержит те же самые, остающиеся неизменными и недостижимыми два десятилетия, цели развития пенсионной системы:

гарантирование социально приемлемого уровня пенсионного обеспечения;

обеспечение сбалансированности и долгосрочной финансовой устойчивости пенсионной системы.

Стратегия в целом сохранила преемственность с предыдущими документами в отношении формирования в России 3-х уровневой модели пенсионной системы:

первый уровень – пенсия в рамках государственной системы обязательного пенсионного страхования (за счет страховых взносов и межбюджетных трансфертов из федерального бюджета);

второй уровень – корпоративная пенсия (за счет взносов работодателя и возможно, работника) в рамках трудового или коллективного договора;

третий уровень – частная пенсия, за счет взносов самого застрахованного лица).

И хотя создание 2-го и 3-го уровней пенсионной системы началось еще в 1992 г. принятием Указа Президента «О негосударственных пенсионных фондах» широкого распространения они не получили и значимого влияния на уровень пенсионного обеспечения населения не оказывают. Взносы в систему негосударственного пенсионного обеспечения (НПО) составляют 0,1% ВВП в год, численность людей, за которых они уплачиваются – около 6 млн.чел., численность пенсионеров – 1,5 млн.чел. (3,4% от численности пенсионеров в ПФР), а средний размер их пенсий – около 40% ПМП.

Задачи Стратегии и пути их решения

Чтобы диверсифицировать пенсионную систему в условиях демографического старения, когда возможности повышения уровня пенсионного обеспечения в рамках системы ОПС 1-го уровня, основанной на солидарно-распределительных принципах, крайне ограничены, задачи Стратегии ориентированы на развитие корпоративных и частных пенсий (т.е. 2-го и 3- его уровней):

достижение приемлемого уровня пенсии для среднего класса за счет участия в корпоративных и частных пенсионных системах;

развитие трехуровневой пенсионной системы для групп с разными доходами (для средне- и высокодоходных категорий – с опорой на добровольное пенсионное страхование и негосударственное пенсионное обеспечение).

3-я задача – повышение эффективности накопительной составляющей пенсионной системы – также должна стимулировать развитие 2-го и 3-го уровней пенсионной системы, хотя и относится, прежде всего, к системе ОПС.

Однако более важными для большинства населения на сегодняшний день являются задачи развития 1-го уровня пенсионной системы – ввиду почти 100%-ного охвата им населения и в связи с накопившимися проблемами.

Стратегия формулирует для 1-го уровня пенсионной системы 3 задачи. Две из них имеют количественное измерение и стали целевыми ориентирами, с помощью которых можно измерить степень выполнения Стратегии:

обеспечение коэффициента замещения трудовой пенсией по старости до 40% утраченного заработка при нормативном страховом стаже и средней заработной плате;

обеспечение среднего размера трудовой пенсии по старости не менее 2,5 – 3 прожиточных минимумов пенсионера.

3-я задача для 1-го уровня пенсионной системы, по сути, повторяет одну из целей Стратегии – это обеспечение сбалансированности формируемых пенсионных прав с источниками их финансового обеспечения.

Еще две задачи Стратегии – (7-я и 8-я) – предусматривают поддержание приемлемого уровня страховой нагрузки для субъектов экономической деятельности и для экономики страны. Т.е. фактически вводится ограничение на повышение тарифа страховых взносов.

Таким образом, Стратегия вобрала в себя и отразила в своих задачах 3 взаимопротиворечащие проблемы. С одной стороны, реализация Стратегии должна обеспечить достойный уровень пенсий всем категориям получателей: бедным, среднему классу и высокооплачиваемым – путем развития 3-хуровневой пенсионной системы.

С другой стороны, Стратегия требует обеспечения сбалансированности пенсионных прав с источниками их финансирования.

Одновременно устанавливается ограничение на повышение нагрузки на страхователей.

В условиях демографического старения, влекущего рост доли населения в возрасте старше трудоспособного, решение всех поставленных – достаточно противоречивых, но назревших – задач возможно только через ужесточение требований к условиям формирования и выплаты пенсий. Теоретически возможны несколько путей:

сокращение контингента получателей пенсий;

уменьшение темпов индексации пенсий (или ее отмена определенным категориям).

Стратегия для решения поставленных задач намечала 7 направлений. Пять из них непосредственно ориентированы на нивелирование негативных последствий демографического старения:

1. совершенствование тарифно-бюджетной политики;
2. реформирование института досрочных пенсий;
3. реформирование института накопительной составляющей пенсионной системы;
4. развитие корпоративного пенсионного обеспечения;
5. совершенствование формирования пенсионных прав в распределительной составляющей пенсионной системы.

Три из них конкретно направлены на решение проблем распределительного компонента системы ОПС, в наибольшей степени страдающего от старения населения: 1 (совершенствование тарифно-бюджетной полити-

ки), 2 (реформирование института досрочных пенсий) и 5 (совершенствование формирование пенсионных прав в распределительной составляющей пенсионной системы).

Практика реализации Стратегии

Стратегия реализуется в 3 этапа разной продолжительности:

1 этап – 2013 год; 2 этап – 2014-2015 годы; 3 этап – с 2016 г. до конца периода действия Стратегии. В настоящее время мы находимся на 3-ем, заключительном и самом продолжительном этапе реализации Стратегии.

Досрочные пенсии по старости длительное время остаются одной из самых острых проблем в системе ОПС, поскольку не являются полностью страховыми – период с момента их назначения до достижения получателями общеустановленного пенсионного возраста не обеспечивается уплатой страховых взносов.

При реализации Стратегии в области реформирования института досрочных пенсий были приняты два решения, которые усилили страховой характер этих выплат.

Установлены дополнительные тарифы страховых взносов для страхователей за застрахованных лиц, занятых на рабочих местах с особыми условиями труда и на отдельных видах работ. Их величина постепенно увеличилась с 2013 по 2015 гг. с 4 от 9% (для Списка №1), а для Списка №2 и «малых списков» с 2 до 6%.

Параллельно введена специальная оценка условий труда, на основе которой определяется класс вредности и опасности условий труда на конкретном рабочем месте. По ее итогам работодатель либо освобождается от уплаты страховых взносов в ПФР по дополнительным тарифам (если условия нормальные или допустимые), либо переходит на уплату дополнительного тарифа страховых взносов с учетом класса вредности (от 3.1 до 3.4) или опасности. Величина дополнительного тарифа варьируется от 2% (для вредных условий с подклассом 3.1) до 8% (для опасных условий труда).

Спецоценка условий труда должна способствовать сокращению численности занятых во вредных и опасных условиях, а в будущем – получателей соответствующих досрочных пенсий. Хотя тенденция к сокращению наметилась до начала спецоценки и продолжается после ее введения.

По сравнению с 2002 г. численность застрахованных лиц, занятых на местах, дающих право досрочного выхода на пенсию по Списку №1, сократилась на 27% с 1,016 млн.чел. до 738 тыс.чел. Численность занятых по Списку № 2 и малым спискам снизилась с 4,18 до 3,08 млн.чел. – на 26%.

Численность новых назначений досрочных пенсий после роста с 0,44 млн. в 2002 г. до 0,5-0,52 млн.чел. в 2004-2011 гг. также начала снижаться и в 2017 г. составила 0,31 млн.чел., хотя общая их численность (с учетом ранее вышедших на пенсию – увеличивается, превысив 11,5 млн.чел.

Принятые меры не ликвидировали полностью проблему досрочных пенсий (т.е. не освободили распределительный компонент системы ОПС от них), однако сделали ее несколько менее болезненной. Введенные дополнительные тарифы с работодателей на 26% обеспечивают выплату этих пенсий в период до достижения их получателями общеустановленного пенсионного возраста (сумма взносов по ним на 2019 г. оценивается в 82 млрд.руб.).

Частично расходы по финансированию досрочного периода взял на себя федеральный бюджет. В соответствии с Законом «Об обязательном пенсионном страховании в РФ», с 1 января 2015 г. трансферт на обязательное пенсионное страхование, выделяемый федеральным бюджетом бюджету ПФР, определяется с учетом досрочного назначения страховых пенсий лицам, работавшим по спискам №1,2 и «малым» (за вычетом величины взносов по дополнительному тарифу с работодателей).

В 2019 г. величина средств на выплату досрочных пенсий в составе трансферта федерального бюджета на ОПС равна 230 млрд.руб.

Благодаря этому страхователи, не имеющие рабочих мест с вредными и опасными условиями труда, в значительной мере освобождены от нагрузки по финансированию досрочных пенсий по этим основаниям, а получатели обычных пенсий не страдают от имевшего место в прошлые годы изъятия средств на выплаты досрочникам.

Вопрос о реформировании досрочных пенсий по старости, назначаемых по социально-значимым показаниям (многодетным матерям, а также за педагогическую или медицинскую деятельность и проч.) в этот период на законодательном уровне не поднимался, и начал решаться только с 2019 г. в рамках повышения пенсионного возраста (об этом будет сказано отдельно).

Совершенствование тарифно-бюджетной политики предусматривает:

1. Повышение уровня облагаемого страховыми взносами заработка с учетом темпов роста средней заработной платы в Российской Федерации. Оно началось в 2015 г. и завершится в 2021 г. К этому времени верхняя граница базы начисления страховых взносов постепенно увеличится с 1,6 средней зарплаты в экономике до 2,3.

2. Отмена пониженного тарифа страховых взносов для различных категорий страхователей-работодателей, с установлением единого тарифа. В частности, такая мера реализована для сельскохозяйственных товаропроизводителей, плательщиков ЕСХН. Тариф страховых взносов для них повышен до уровня, уплачиваемого за наемных работников.

3. В целях сохранения существующей тарифной нагрузки с 2014 г. также введен мораторий на отчисление страховых взносов на формирование накопительного компонента системы ОПС. В 2019 г. они составят 972,2 млрд.руб. или около 1% ВВП.

4. С этой же целью в составе межбюджетного трансферта федерального бюджета бюджету ПФР предусматриваются средства на финансирование нестраховых выплат, включенных в состав страховой пенсии. В частности, в составе трансферта предусмотрены:

средства на выплату повышений к фиксированной выплате. В 2019 г. их объем составит 506,0 млрд.руб. или около 0,5% ВВП;

средства на валоризацию пенсионных прав, проведенную в 2010 г., в 2019 г. они составляют 677 млрд.руб. (0,64% ВВП).

5. Стратегия предусматривала оптимизировать механизм преференций по уплате страховых взносов в ПФР отдельными категориями страхователей. Изначально под этим подразумевался отказ от практики установления пониженных тарифов для стимулирования развития различных видов деятельности.

Однако полностью отказаться от подобного рода господержки не получилось. Для некоторых категорий страхователей льгота по пониженному тарифу носит пролонгированный характер и может сохраниться до 2035 г.

Во избежание потерь доходов бюджета ПФР и для обеспечения формирования пенсионных прав застрахованными лицами, занятыми у страхователей, уплачивающих пониженный тариф, федеральный бюджет в составе межбюджетного трансферта выплачивает бюджету ПФР компенсацию между взносами по установленному и по пониженному тарифу. В 2019 г. компенсация пониженных тарифов составит 54,6 млрд.руб.

6. Для повышения собираемости страховых взносов их администрирование было передано налоговым органам.

7. В наименьшей степени удалось реализовать изменение тарифной политики в отношении самозанятых граждан.

С 2013 г. страховые взносы по тарифу 26% стали взиматься с них с базы в 2МРОТ вместо одного, как это было ранее. Данная мера была направлена на повышение уровня будущей пенсии у самозанятых категорий застрахованных. Однако уже в 2014 г. эта норма была отменена. На смену ей пришла норма, при которой лица с доходом до 300 тыс.руб. уплачивают взносы по тарифу 26% с базы в 1МРОТ, а лица, доход которых превышает 300 тыс.руб. – дополнительно 1% от суммы превышения, но не более чем с 8МРОТ.

Самые масштабные меры были предприняты в рамках направления совершенствования формирования пенсионных прав граждан в распределительной составляющей пенсионной системы Стратегия предусматривала решение в рамках этого направления комплекса задач:

поддержание приемлемого соотношения между средними уровнями пенсий и заработных плат;

оптимизация регулирования индексации пенсий;

изменение порядка учета продолжительности страхового (трудового) стажа, необходимого для назначения пенсии, и формирование размера пенсии с учетом трудового вклада работника;

обеспечение более длительного периода уплаты страховых взносов для формирования пенсионных прав;

формирование обязательств государства по объему будущих пенсионных выплат, обеспеченных страховыми взносами (т.е. обязательства пенсионной системы будут соответствовать ее текущим доходам).

Для стимулирования граждан к продолжению трудовой деятельности по достижении пенсионного возраста без назначения (т.е. к отложенному выходу на пенсию) пенсии были введены повышающие коэффициенты и к фиксированной выплате и к ИПК. С этой же целью было установлено ограничение на объем пенсионных прав, приобретаемых работающими пенсионерами – не более 3 ИПК (против максимума в 10 ИПК для непенсионеров).

С 2016 г. отменена индексация страховой пенсии работающим пенсионерам. Она возобновляется после прекращения пенсионером трудовой деятельности – все непроведенные индексации, которые восстанавливаются в полном объеме [1].

Поскольку меры, направленные на стимулирование откладывания выхода на пенсию не принесли желаемого эффекта – подавляющее большинство пенсионеров не отказалось от ее назначения, в 2018 г. было принято решение о повышении пенсионного возраста с 1 января 2019 года.

При назначении страховой пенсии по старости на общих основаниях повышается нормативный пенсионный возраст для мужчин с 60 до 65 лет и для женщин с 55 до 60 лет. Скорость повышения составляет 1 год за год. переходный период завершится в 2028 г.

С полугода до года увеличивается установленный с 01.01.2017 темп повышения пенсионного возраста госслужащим.

Социальная пенсия лицам, не приобретшим права на назначение страховой пенсии, также будет назначаться позднее на 5 лет – в 70 и 65 лет (соответственно мужчины и женщины).

Для северных пенсий (за 15 лет стажа в районах Крайнего Севера и 20 лет в приравненных к ним местностях при наличии страхового стажа не менее 25 лет для мужчин и 20 лет для женщин), пенсионный возраст

также повышается на 5 лет и составит по окончании переходного периода 60 лет (мужчины) и 55 лет (женщины);

Досрочные пенсии по старости лицам, осуществлявшим педагогическую деятельность, лечебную и иную деятельность по охране здоровья, творческих работников, право на которые предоставляется независимо от возраста при выработке специального стажа, увеличен срок назначения страховой пенсии по старости.

Неизменным сохраняется пенсионный возраст:

гражданам, работающим в опасных и вредных условиях труда,;

гражданам, страховые пенсии которым назначаются досрочно по социальным мотивам (многодетность, инвалидность и др.);

гражданам, пострадавшим в результате катастрофы на Чернобыльской АЭС.

В целях адаптации граждан к изменениям условий пенсионного обеспечения предоставлена льгота в виде снижения на 6 месяцев повышения пенсионного возраста гражданам, которые достигнут в 2019-2020 годах пенсионного возраста, установленного законодательством Российской Федерации по состоянию на 31 декабря 2018 года.

Лицам, имеющим страховой стаж не менее 42 и 37 лет (соответственно мужчины и женщины), предусмотрено предоставление льготы по снижению на 2 года возраста выхода на страховую пенсию по старости, но во всех случаях, включая переходный период, не ранее достижения возраста 60 лет мужчинами и 55 лет женщинами.

Минимальный уровень материального обеспечения неработающих пенсионеров будет поддерживаться на уровне не ниже прожиточного минимума пенсионера в субъекте Российской Федерации за счет выплаты социальной доплаты. Начиная с 1 января 2019 г., при пересмотре размера социальной доплаты к пенсии в связи с изменением величины прожиточного минимума пенсионера (далее – ПМП) в ее расчете не будут учитываться суммы индексации пенсий и ежемесячной денежной выплаты, имевшие место в текущем году. Суммы указанных индексаций текущего года будут выплачиваться сверх установленного в субъекте Российской Федерации ПМП. Данная мера в 2019 г. коснется 2,4 млн. неработающих получателей страховых пенсий, имеющих право на федеральную социальную доплату к пенсии и 0,4 млн. неработающих получателей страховых пенсий, имеющих право на региональную социальную доплату.

Меры для адаптации граждан к происходящим изменениям законодательством предусмотрены и за рамками пенсионной системы:

увеличение периода выплаты и размера пособия по безработице гражданам предпенсионного возраста;

предоставление освобождения от работы при прохождении диспансеризации на два рабочих дня один раз в год с сохранением за ними места работы (должности) и среднего заработка;

сохранение неизменным пенсионного возраста при предоставлении права на налоговые льготы физическим лицам;

введение уголовной ответственности за необоснованный отказ в приеме на работу или необоснованное увольнение лица, достигшего предпенсионного возраста.

Ожидаемые результаты реформы пенсионного возраста

Для обеспечения долгосрочного роста уровня пенсий на период до 2024 г. темпы увеличения стоимости пенсионного коэффициента и фиксированной выплаты законодательно закреплены выше уровня инфляции: 43% против 27%. От прогнозируемых темпов роста средней зарплаты в экономике они отстанут по итогам 6 лет всего на 3 процентных пункта.

Рост реального размера страховой пенсии по старости неработающих пенсионеров по сравнению с уровнем 2018 года прогнозируется: в 2019 г. – 1,9%; в 2020 г. – 4,4%; в 2021 г. – 6,1%; в 2022 г. – 7,5%; в 2023 г. – 8,6%; в 2024 г. – 9,6%; в 2035 г. – 38,4%.

Численность получателей страховых пенсий снизится с 40 млн.чел. в 2019 г. до 36,9 млн.чел. в 2035 г., а соотношение с численностью наемных работников вырастут с 1,1 до 1,23 (это при неблагоприятном предположении, что численность работников не будет возрастать за счет сохранения на рынке труда лиц старшего возраста) [2].

Несмотря на реализованные меры, в сложившихся макроэкономических условиях целевой ориентир по соотношению пенсии с ПМП выполнен не будет.

Средний размер страховой пенсии вырастет со 169 до 217% ПМП к 2035 г. (в 2030 г. он составит 192%). Значительную роль здесь сыграет решение о продлении или прекращении моратория на отчисление страховых взносов на финансирование накопительной пенсии (в последнем случае соотношение пенсии с ПМП будет еще ниже).

Для неработающих пенсионеров соотношение с ПМП будет заметно выше. В 2019 г. оно составляет 174%, в 2030 г. достигнет 208%, а в 2035 г. – 238%. Соотношение среднего размера страховой пенсии по старости со средней зарплатой в экономике продолжит снижаться – с 32,7% в 2019 г. до 27,7% в 2035 г. Расходы на выплату страховых пенсий будут постепенно сокращаться относительно объема ВВП (с 5,8% в 2019 г до 5,1 % к 2024 г., и до 4,8% к 2035 г.), что позволит увеличивать размер пенсий независимо от темпов экономического роста и

демографического фактора старения населения. Величина трансферта федерального бюджета бюджету ПФР на обязательное пенсионное страхование сократится с 1,8% ВВП в 2019 г. до 0,4% – в 2030 г. и до 0,3% – в 2035 г.

Список литературы

1. Соловьев А.К. Исследование влияния неформальной занятости на сбалансированность бюджета ПФР и формирование пенсионных прав работника // проблемы теории и практики управления. – 2017. – с. 54-64.
2. Соловьев А.К. и др. Пенсионный возраст: актуарно-статистическое обоснование. – М.: Прометей, 236 с.

STRATEGIC PROBLEMS OF PENSION REFORM IN THE CONDITIONS OF GLOBAL RISKS

A.C. Solovev
Pension fund of the Russian Federation

Formation of the market and insurance pension system of Russia develops in the conditions of the accelerated increase in level of a demographic old age in the country when the share of aged people of 60 years and is more senior begins to exceed 18% of population. So, if in the early nineties 21 century the aging coefficient for all population was equal to 16.29%, in 2017 exceeded 21.01%. For women the value of an indicator is even higher – 20.73% (in 1991) and 25.28% (in 2017). The exception makes male population which in 1991 was in "actually an old age threshold" (the coefficient of aging is equal to 11.26%), and by 2017 moved to "the average level of a demographic old age" (with coefficient of aging of 16.08%).

Keywords: pension reform, pension system, age, demography.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Н.С. Соменкова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье рассматривается механизм государственной поддержки малого инновационного бизнеса в России, обосновано влияние инновационной деятельности на эффективность малых предприятий. Выявлены основные проблемы, сдерживающие развитие малого инновационного бизнеса. Разработаны предложения по повышению эффективности государственной поддержки малых инновационных предприятий.

Ключевые слова: малые инновационные предприятия, государственная поддержка, государственная программа, конкурентоспособность, эффективность.

Переход к цифровой экономике создает новые возможности для развития предпринимательства в России и в первую очередь это касается малого бизнеса. Поскольку малые предприятия обладают возможностью оперативно и с малыми затратами наладить производство инновационной продукции, перепрофилировать производство и активно внедрять цифровые технологии.

Внедрение технологических и продуктовых инноваций позволит малым предприятиям существенно повысить качество продукции и уменьшить расходы, создаст возможность выхода на международный рынок [1].

Инновационные процессы на малых предприятиях характеризуются высокой эффективностью. Исследования показали, что эффективность затрат на НИОКР малых компаний в 4 раза выше, чем крупных предприятий.

В России количество субъектов малого предпринимательства в 2018 году составило 2659943, на которых работает 11,8 млн. человек, т.е. около 17% занятого населения РФ. Большинство из этих предприятий составляют микропредприятия (91%). Наибольшая их доля сконцентрирована в оптовой, розничной торговле, ремонте автотранспортных средств (33,4%), обрабатывающих производствах (12,9 %) и строительстве (12,4%) [2].

Оборот малых предприятий (включая микропредприятия) в 2018 году составил 53314,2 млрд. руб., что на 10% больше, чем предыдущем периоде. При этом доля малого бизнеса в ВВП страны остается незначительной и составляет всего 21,9% [2]. Для сравнения в Норвегии доля малого бизнеса в ВВП составляет 61%, в Финляндии – 60%, в Германии – 53%.

В настоящее время в России функционирует 2537 малых инновационных предприятий, что составляет около 0,1% от общего количества малых предприятий [2]. Большинство из них сосредоточено в Центральном и Сибирском федеральном округах.

Величина общих расходов малых предприятий на технологические инновации в 2018г. составила 19220,4 млн. рублей. Большую часть расходов составили приобретение оборудования (41,9%), исследования и разработка новых продуктов (услуг), методов производства, производственных процессов (29,2%). В то же время удельный вес расходов на приобретение программных средств составил всего 1,6% [2].

Проведенный анализ показал, что в зарубежных странах доля малого инновационного бизнеса значительно выше. Так, в Ирландии доля малых инновационных предприятий в общем количестве промышленных предприятий составляет 75%, в Германии – 62%, в Норвегии – 49%, во Франции – 38%.

Изучение зарубежной практики свидетельствует, о значительном влиянии государства на инновационное развитие малого бизнеса. В настоящее время в России реализуется ряд государственных программ, направленных на внедрение инноваций в малом бизнесе.

Однако, в России доля малого инновационного предпринимательства продолжает оставаться незначительной и на сегодняшний день не соответствует потребностям нашего государства. Поэтому изучение вопроса развития малого инновационного предпринимательства является весьма актуальным.

Проблеме развития малого предпринимательства посвящены работы многих ученых, среди которых А.В. Виленский, П. Друкер, М. Портер, П. Самуэльсон и Ю.В. Яковец. Вместе с тем вопросы, связанные с повышением эффективности государственной поддержки малого инновационного бизнеса продолжают оставаться недостаточно изученными.

Целью данной статьи является разработка предложений по повышению эффективности механизма государственной поддержки малых инновационных предприятий в России.

Фактор государственного участия в инновационных процессах оказывает существенное влияние на инновационную активность малых предприятий. Государственная поддержка малого бизнеса осуществляется на основе законодательства РФ и стратегических документов.

В настоящее время реализуется «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в РФ до 2030 года» и «дорожная карта» по ее реализации [4].

Основным законодательным актом в сфере поддержки субъектов малого предпринимательства является Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», который определяет виды и формы такой поддержки [3].

Основными формами поддержки субъектов малого инновационного бизнеса являются: финансовая, организационная, имущественная, информационно-консультационная и образовательная (рис. 1).

Рис. 1. Схема взаимодействия государства и субъектов малого инновационного бизнеса

В финансировании инноваций малых предприятий значимая роль принадлежит государственным институтам развития, таким как РРФИ, Венчурный инновационный фонд, Фонд поддержки «Национальной технологической инициативы», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Субъектам малого предпринимательства предоставляются субсидии (например, на открытие бизнеса), а также льготные кредиты.

В 2019 г. ставка для субъектов малого предпринимательства должна составлять не более 6,5% годовых [6].

АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» предоставляет субъектам малого предпринимательства прямые гарантии для получения кредитов и займов при недостаточности залогового обеспечения.

В табл. 1 представлены меры финансовой поддержки малого инновационного бизнеса Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Таблица 1

Финансовая поддержка малых предприятий в научно-технической сфере

Программа	Цель программы	Форма поддержки
УМНИК	Поддержка научно-технических проектов ученых в возрасте от 18 до 30 лет	Гранты на НИР до 500 тысяч руб.
Старт	Создание новых и поддержка существующих предприятий, стремящихся освоить производство новых товаров (услуг) и технологии с использованием результатов собственных НИОКР	Гранты на выполнение НИОКР до 10 млн. руб.
Развитие	Поддержка развитых фирм, планирующих разработку и освоение новых видов продукции, создание новых рабочих мест и модернизацию оборудования	Гранты на выполнение НИОКР до 20 млн. руб.
Интернационализация	Поддержка предприятий, осуществляющих с участием зарубежных партнеров разработку и освоение производства новых видов продукции или реализацию ее на зарубежных рынках	Гранты на выполнение НИОКР до 15 млн. руб.
Коммерциализация	Поддержка фирм, завершивших НИОКР и планирующих создание или расширение производства инновационной продукции за счет увеличения производственных мощностей	Гранты на реализацию инновационных проектов, за исключением расходов на НИОКР до 20 млн. руб.
Кооперация	Поддержка инновационных процессов на предприятиях в интересах средних и крупных компаний	Гранты на выполнение НИОКР до 25 млн. руб.

В регионах РФ создаются гарантийные фонды, которые выступают в качестве поручителя при оформлении кредита для организации малого бизнеса (на возмездной основе). Например, АНО «Агентство по развитию системы гарантий и Микрофинансовая организация для субъектов малого и среднего предпринимательства Нижегородской области» предоставляет поручительство (до 25 тыс. руб.) за вознаграждение 0,75% годовых от суммы поручительства.

Ключевую роль в развитии малого бизнеса играют налоговые льготы. Субъектам малого предпринимательства предоставлено право выбора одного из режимов налогообложения – упрощенной системы налогообложения (УСН), патентной системы налогообложения (ПСН), системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, системы налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД).

УСН могут применять ИП и организации с численностью сотрудников не более 100 чел. и годовой выручкой не более 150 млн. рублей. Расчет зависит от объекта налогообложения. В случае, если к учету принимаются доходы, тогда налоговая ставка составляет 6 %, если облагается разница между доходами и расходами – ставка 15% [7].

ИП, впервые зарегистрировавшие свою деятельность, применяющие УСН, и осуществляющие определенные законом виды деятельности (например, научные исследования и разработки) в течение 2 лет могут применять налоговые каникулы.

ПСН могут применять только ИП с численностью работников не более 15 человек и годовой выручкой не более 60 млн. руб. Сущность данной системы состоит в том, что ИП получает патент на определённый срок (от 1 до 12 месяцев), который заменяет собой уплату налогов [7].

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) применяют производители сельхозпродукции. ЕСХН взимается в размере 6% от разницы между доходами и расходами. Такой режим разрешено применить лишь малым предприятиям, чьи доходы от изготовления, а также продажи сельскохозяйственной продукции не меньше 70% от общего оборота [7]. С 1 января 2019 года с предпринимателей, использующих ЕСХН, также взимается НДС.

Единым налогом на вмененный доход (ЕНВД) облагается деятельность, а не юридическое лицо, в результате чего данный налог сочетается с обычной и упрощённой системой налогообложения. Для каждого вида деятельности регионы утверждают базовую доходность, с которой удерживают налог по ставке 15 % [7].

Из данных на рис. 2 видно, что за период 2014–2017 гг. наблюдается положительная динамика числа налогоплательщиков среди малых предприятий.

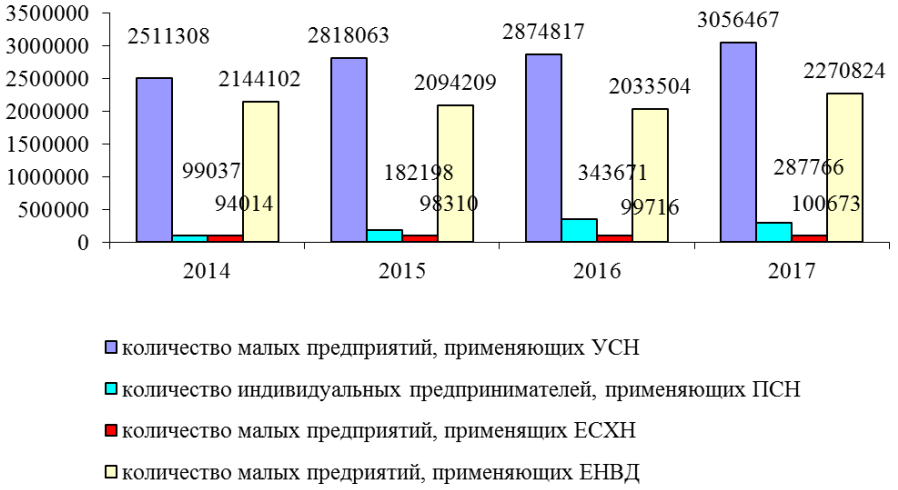


Рис. 2. Динамика количества налогоплательщиков, применяющих различные налоговые режимы

В 2014–2017 гг. самым популярным налоговым режимом у малых предприятий была УСН (3056,5 тыс.), на втором месте – ЕНВД (2270,8 тыс.), на третьем месте – ПСН (287,8 тыс.), на четвертом месте – ЕСХН (100,7 тыс.) [8]. Небольшое количество предприятий, применивших ЕСХН, связано с тем, что данный налоговый режим могут применять только производители сельхозпродукции.

За рассматриваемый период на 21,7% увеличилось количество предприятий, применяющих УСН, на 5,9% – ЕНВД, в 2,9 раза – ПСН, на 7,1% – ЕСХН.

Существенное увеличение количества индивидуальных предприятий, применяющих ПСН, обусловлено простотой учета доходов, отсутствием налоговой отчетности, освобождением от уплаты НДФЛ, НДС и налога на имущество физических лиц. Относительно небольшое применение ПСН в 2014 году обусловлено ее новизной (применяется с 2013 г.) и отсутствием информации о ней у предпринимателей.

Еще одной формой поддержки предпринимательства является имущественная помощь, предусматривающая предоставление бизнесменам государственного имущества на правах пользования (земля, помещения), бессрочное право выкупа арендуемого государственного и муниципального имущества.

Для малых предприятий до 31 декабря 2020 года действуют надзорные каникулы. Каникулы не предоставляются ИП и организациям, привлеченным к административной ответственности.

Новые возможности для повышения конкурентоспособности предприятий создает развитие инновационной инфраструктуры: технопарки, промышленные (индустриальные) парки, бизнес-инкубаторы, технико-внедренческие особые экономические зоны, инжиниринговые и консалтинговые организации, региональные центры субконтрактации и аутсорсинга.

Малому бизнесу оказывается информационно-консультационная поддержка. Одним из примеров которой является Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. На данном портале можно проверить контрагентов, разместить информацию о своем предприятии, найти аналитическую информацию в сфере предпринимательства, информацию о конкурсах и прочие полезные ресурсы.

Важную роль в развитии малого бизнеса играет образовательная поддержка со стороны государства. АО «Корпорация «МСП» реализует обучающие программы «Азбука предпринимателя», «Школа предпринимателя», «Мама-предприниматель».

Государство также осуществляет организационную помощь, которая заключается в организации ярмарок и выставок с участием малого бизнеса. Так, предоставляемая возможность бесплатного размещения продукции на торговых площадках значительно снижает затраты на рекламу и содействует появлению деловых связей начинающего предпринимателя.

С целью исследования условий инновационного развития субъектов малого предпринимательства, а также эффективности взаимодействия государства и малого бизнеса в 2018 году автором был проведен опрос руководителей малых предприятий Нижегородской области.

Исследование проводилось с использованием анкетного опроса руководителей. Предусматривалось, что ответ может быть многовариантным. В опросе приняло участие 64 субъекта малого бизнеса.

Для выявления основных проблем развития малого инновационного бизнеса участникам опроса было предложено ответить на вопрос: «Основные барьеры на пути к внедрению инноваций в производство?». Результаты опроса представлены на рис. 3.

Рис. 3. Основные барьеры на пути к внедрению инноваций, в % от общего числа опрошенных

По мнению респондентов, основными препятствиями внедрения инноваций, являются недостаток собственных финансовых средств (67,3%), высокие ставки по кредитам (61,5%), высокие риски (54,6%), высокая стоимость инноваций(40,1%).

Меньшее негативное влияние оказывают недостаток информации о научных разработках, инструментах государственно-частного партнерства (38,9%), дефицит квалифицированных кадров (32,1), административные барьеры (21,4%). Снижение негативного влияния данных факторов связано с активным решением данных проблем со стороны государства.

Среди иных проблем малого бизнеса, опрошенными были отмечены длительные сроки окупаемости нововведений, недостаточно эффективная правовая защита интеллектуальной собственности, низкий уровень материально-технической базы предприятий.

На вопрос о необходимости предоставления мер государственной поддержки малому бизнесу 92,9% респондентов ответили, что нуждаются в государственной поддержке.

Исследование эффективности государственной поддержки малого бизнеса показало, что 54,8% оценивают ее положительно, 26,2% – отрицательно, 19% – затруднились ответить.

Основными причинами неудовлетворительной оценки мер государственной поддержки малого инновационного бизнеса, по мнению опрошенных, являются недостаточность финансирования программ поддержки малого предпринимательства (31%), недостаточное развитие инфраструктуры поддержки (26%), высокая налоговая нагрузка (24%), отсутствие комплексной оценки потребностей малых инновационных предприятий (19%).

С целью выявления наиболее эффективных мер государственной поддержки при проведении опроса было предложено ответить на следующий вопрос: «Какие меры государственной поддержки на Ваш взгляд являются наиболее эффективными?». Результаты опроса представлены на рис. 4.

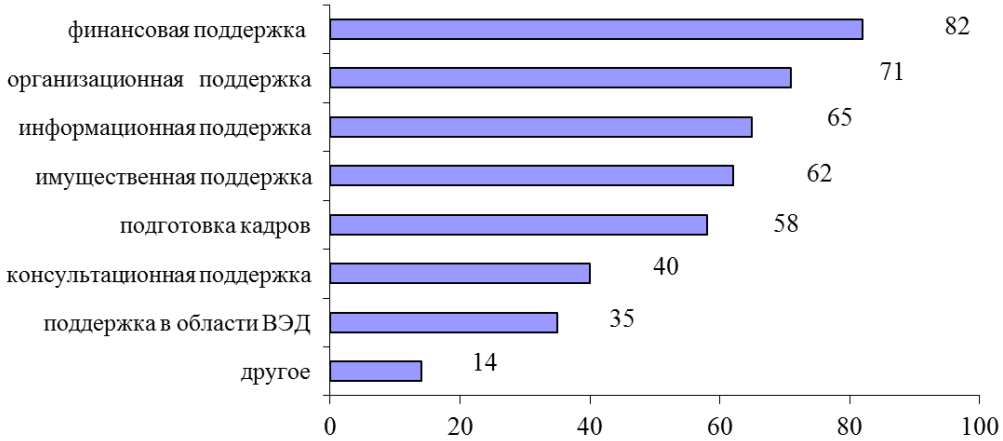


Рис. 4. Оценка эффективности мер государственной поддержки, в % от общего числа опрошенных

По мнению большинства опрошенных наиболее эффективными являются финансовые меры поддержки (82%). Среди которых наиболее востребованными бизнесом являются налоговые льготы (76%), предоставление грантов (69%), льготные кредиты (65%) и предоставление субсидий для начинающих предпринимателей (57%). Наименее востребованными являются государственные гарантии для получения кредитов и займов (38%).

По мнению респондентов эффективными мерами поддержки также являются организационные (71%), информационные (65%) и имущественные меры поддержки (62%).

Результаты опроса показали, что наименее эффективными являются консультационная поддержка (40%) и поддержка в области ВЭД (35%).

Проведенные исследования показали, что эффективное развитие малых инновационных предприятий в России невозможно без комплексной и системной поддержки со стороны государства. Необходимо реализовать комплекс мер по развитию малого инновационного предпринимательства:

- развитие системы государственных гарантий;
- предоставление инвестиционных займов на развитие инновационной деятельности;
- развитие сети венчурных фондов и формирование фондов прямых инвестиций;
- совершенствование применения патентной налоговой системы (уменьшение ограничений);
- предоставление «инновационного ваучера» начинающим предпринимателям для финансирования НИР;
- развитие лизинга для технического и технологического перевооружения производства.
- создание интернет-портала с постоянной выставкой современных технологий и инновационной продукции;
- постоянный мониторинг развития малых инновационных предприятий.

Реализация данных мер позволит повысить инновационную активность бизнеса.

Анализ механизма государственной поддержки малых инновационных предприятий позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, органы власти оказывают поддержку малому инновационному бизнесу, как на стадии создания, так и на стадии дальнейшего развития.

Во-вторых, основным способом поддержки малого инновационного бизнеса являются государственные программы, которые активизируют инновационные процессы путем подготовки кадров, финансовой поддержки НИОКР, стимулирования кооперации предпринимателей и научных организаций.

В-третьих, государство поддерживает внедрение радикальных инноваций в производство.

Список литературы

1. Соменкова Н.С. Управление модернизацией промышленных предприятий // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. № 4(43). С.110-113.
2. Официальный сайт Росстата www.gks.ru.
3. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru.
4. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс] URL: http:// www.consultant.ru.
5. Официальный сайт Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере www.fasie.ru.
6. Постановление Правительства РФ от 30.12.2017 № 1706 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным субъектам малого и среднего предпринимательства на реализацию проектов в приоритетных отраслях по льготной ставке» [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru.
7. Налоговый кодекс РФ. Часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru.
8. Официальный сайт Федеральной налоговой службы www.nalog.ru.

THE GOVERNMENT SUPPORT OF SMALL INNOVATIVE BUSINESS IN RUSSIA

N.S. Somenkova
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The article discusses the mechanism of state support of small innovative business in Russia, the impact of innovation on the efficiency of small enterprises. The main problems hindering the development of small innovative business are revealed. Proposals to improve the efficiency of state support for small innovative enterprises have been developed.

Keywords: small innovative enterprises, government support, state program, competitiveness, efficiency.

ФОРМИРОВАНИЕ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ РОССИИ

А.С. Степаненко, А.С. Тарасенко

Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов

В статье определены тенденции развития современной экономики. Ключевая роль в расширенном воспроизводстве инновационных процессов в регионах в современных условиях принадлежит усилению человеческого капитала. Непременным условием успешного развития инновационной инфраструктуры и высокотехнологичных отраслей является насыщение экономики региона высококвалифицированными кадрами, подготовленными с учетом прогнозируемых тенденций инновационного развития.

Ключевые слова: инновация, профессиональное образование, кадровые ресурсы, региональная экономика.

В России мероприятия, направленные на ускорение развития инновационных производств, проходят во всех регионах страны. Однако сдерживающим фактором является нехватка квалифицированных специалистов для развития современной инновационно-ориентированной отрасли. Выступая 1 марта 2018 г. с посланием к Федеральному Собранию, Президент РФ Владимир Путин озвучил масштабы проведения активной кадровой политики, приоритетом которой является создание и модернизация к 2025 г. 25 млн. высокопроизводительных рабочих мест, которые должны быть обеспечены кадрами соответствующей квалификации. Важнейшей проблемой является вопрос реализации программы массовой переподготовки, которая позволит работникам предприятий любой формы получить новые сферы компетенции Предлагаемая мера является правильной, но только за счет программ переподготовки не решается проблема насыщения рынка труда востребованными специалистами в инновационных производствах [1].

Инновационная экономика требует превращения интеллекта, творческого человеческого потенциала в важнейший фактор экономического роста регионов и национальной конкурентоспособности. Производство новых идей, технологий и социальных инноваций становится источником высокого дохода.

Для повышения эффективности и конкурентоспособности современной экономики необходим «инновационный человек» – гражданин, обладающий высокой степенью приспособляемости к постоянным изменениям в собственной жизни, экономическому развитию, развитию науки и техники, он является активным инициатором и производителем этих изменения, рассматривая постоянное развитие как неотъемлемую часть его жизненных принципов. В региональной экономике нет таких предприятий и организаций, которые не смогли бы извлечь выгоду из инноваций, а инновации могут быть как техническими, так и человеческими отношениями, вовлеченными в предоставление услуг в сервисных организациях [2]. Сотрудники организации находятся в постоянном поиске инноваций, и для нее характерно позитивное отношение, направленное на улучшение и достижение все более амбициозных целей [3]. Для этого необходимо развивать культуру инноваций в организации [4]. В связи с этим, следует отметить новую тенденцию в современных зарубежных исследованиях – изучение психологических типов работников, которые рассматриваются как резерв повышения инновационной активности организации [5].

Современные высокотехнологичные предприятия предъявляют все новые и новые требования к своим работникам [6], поэтому, чтобы обеспечить региональную экономику инновационными производствами с необходимым персоналом и выпускниками с интересной, хорошо оплачиваемой работой, среда обучения должна быстро адаптироваться к новым условиям.

Организация или предприятие, которое желает сохранить стабильную позицию на рынке, должно вводить новшества постоянно, а не эпизодически, и это требует постоянного обучения сотрудников [7]. Однако, по нашему мнению, с точки зрения региональной экономики говорить об обучении в течение всей жизни ошибочно только взрослым работникам. Непрерывное образование должно начинаться в детских садах, учить творчески мыслить и постоянно искать эффективные решения нестандартных задач с раннего возраста. Креативность любого предприятия формируется из объединения творческих способностей работников [8]; следовательно, чем выше будет доля инновационно настроенных людей в регионе, тем выше будет стабильность экономики в целом.

Современная наука подтверждает идею о том, что главной задачей систем высшего образования должно быть не только обучение высококвалифицированных специалистов, но и подготовка креативных высококвалифицированных специалистов, которые чувствовали бы себя более уверенно в «креативных» отраслях [9]. Это подтверждает возрастающую роль региональных образовательных систем в образовании специалистов с компетенциями, которые будут необходимы в будущем [10].

Таким образом, необходимо активизировать поиск эффективной модернизации региональной образовательной среды, причем не только системы высшего образования, но и всей системы образования и обучения, начиная от детских садов и заканчивая высшим образованием.

Страны Европейского Союза приложили большие усилия для модернизации образовательной среды, повышения мобильности рабочей силы, подготовки востребованных специалистов, снижения напряженности на рынке труда в последние годы. Среди ведущих стран мировой экономики следует отметить опыт Франции, где

число работников, занятых в науке, как в учебных заведениях, так и на промышленных предприятиях, в последние годы неуклонно растет. Расширяется сотрудничество между учебными заведениями и производственными мощностями, внедряются все новые и новые формы сотрудничества академической науки и практики. Фактически, Франция создала среду, в которой нет никаких границ между наукой и промышленностью. Данные достижения стали возможны во многом благодаря значительным государственным расходам на научные исследования. Однако невозможно работать только с инвестиционными фондами, поэтому необходим подход к формированию и развитию системы подготовки кадров для инновационного развития экономики регионов [11].

Современное развитие российских регионов происходит в условиях роста конкуренции за ресурсы, в том числе высококвалифицированных специалистов. Индустрия, основанная на знаниях, представляет региональный спрос в области управления, коммерциализации, защиты интеллектуальной собственности, а также новаторов, изобретателей и других специалистов [12, 13]. Идея инновационного развития должна широко пропагандироваться, в том числе на различных международных форумах и конференциях в области инноваций. В развитых регионах бизнес-инкубаторы, технопарки, межвузовские инновационные бизнес-инкубаторы становятся обычным явлением [14]. Деятельность технопарков направлена на восстановление престижа инженерной профессии, формирование профессиональных компетенций и практических навыков детей и подростков в высокотехнологичных специальных областях: робототехнике, механике, электронике, автоматизации, компьютерах, полиграфии и телекоммуникациях, экономике. Однако недостаточно построить здание, ведь пространство должно быть заполнено реальным взаимодействием, необходимо привлечь новаторов, и в итоге, экономические результаты их взаимодействия превысят инвестиции в строительство этих зданий [15].

В самых разных регионах России в связи с развитием промышленности 4.0 требуется активизировать подготовку квалифицированных кадров для развития инновационной экономики [16, 17]. В ходе анализа условий развития системы кадрового обеспечения были выявлены недостатки подготовки квалифицированных кадров для инновационного развития регионов и внесены предложения по решению проблем.

Во-первых, отсутствие последовательной, сформированной региональной политики в инновационной сфере: необходимо проводить продуманную политику в регионе в области инноваций и продвижения инновационных идей [18].

Во-вторых, неразвитая система подготовки кадров на этапе инновационного развития экономики по принципу непрерывного образования: важно создание непрерывного профессионального образования в сфере инноваций. Разработка новых, современных программ совместно с ведущими учебными заведениями также представляет большой интерес. При этом положительный опыт прошлого должен быть накоплен с помощью современных технологий. Зарубежные исследования показывают, что новейшие технологии онлайн (электронное обучение) и мобильное обучение могут повысить интерес молодежи к проведению исследований, стимулировать творческую активность [19].

Одним из препятствий в подготовке квалифицированных кадров для инновационного развития региональной экономики является отсутствие непрерывного образования. Темпы появления новых знаний и технологий резко возросли за последнее десятилетие [20, 21], поэтому помимо систематического обучения и переподготовки работников предприятий и организаций потеряют способность генерировать инновации.

Непрерывное образование, направленное на подготовку «творческого человека», должно быть эффективно организовано во всех компонентах системы «детский сад–школа–университет–предприятие». Это ключевое условие прогресса и инновационной экономики, создания новых высокотехнологичных промышленных предприятий. На этапе обучения в детских садах цель состоит в том, чтобы познакомить детей с основными условиями инновационной сферы в процессе погружения в сказки. В школе ученики изучают знания об изобретениях и инновациях, осваивают методы получения новых знаний.

При организации работы со школьниками власти должны продвигать политику популяризации наиболее перспективных направлений экономического развития в долгосрочной перспективе. Сегодня главное требование состоит в том, чтобы обеспечить равный доступ к качественному образованию для всех учащихся, независимо от того, где они живут и от уровня материальной безопасности. Основная роль отводится технологиям дистанционного обучения и созданию единой системы онлайн-обучения студентов в регионе. В малых городах и сельских районах на базе школы должен быть создан ресурсный центр для реализации одного или нескольких специализированных направлений (физико-математический, филологический, химический и др.). Если школьное образование будет реализовано с помощью технологий дистанционного обучения, подготовка учащихся в отдаленных районах к конкурсам, соревнованиям и экзаменам будет значительно улучшена. Развитие технологий дистанционного обучения и изменение мышления властей и учителей старших классов, участие которых необходимо для создания системы онлайн-образования, позволит всем детям из отдаленных районов получать знания на уровне ведущих школ крупных городов. Это устранит недостатки образования в районах, удаленных от крупных городов, и значительно повысит потенциал будущих квалифицированных работников.

В дальнейшем необходимо обезопасить и расширить деятельность региональных инновационных объектов инфраструктуры для работы со школьниками и студентами. В крупных городах должны быть созданы специализированные центры, где школьникам и студентам помогают развивать навыки для создания собственных высокотехнологичных производств.

В-третьих, изкий уровень патентной культуры: необходимо принять программу развития патентной культуры на предприятиях и в обществе в целом.

В-четвертых, проблема формирования «инновационных кадров»: проведение целенаправленной работы по формированию в период обучения личностных и профессиональных навыков, необходимых для работы в сфере инноваций. У высших учебных заведений есть особая инновационная миссия – университеты находятся в центре технологических преобразований, активизация инновационной деятельности в экономике без их участия не является продуктивной [22]. Значительный эффект достигается благодаря внедрению специальности «интеллектуальная собственность» в крупнейших исследовательских университетах. Спрос на специалистов по инновационному развитию экономики региона все больше проявляется. Область профессиональной деятельности выпускника, освоившего специальность «интеллектуальная собственность», включает:

- создание интеллектуальной собственности;
- правовую защиту интеллектуальной собственности;
- контроль результатов творческой деятельности;
- социальную и психологическую поддержку инноваций;
- изучение социальных потребностей и значения прав интеллектуальной собственности и социально-экономических последствий их использования.

Объектами профессиональной деятельности являются:

- региональные и местные органы власти, деятельность которых связана с развитием инноваций; фирмы патентных поверенных;
- организации всех форм собственности, связанные с созданием и использованием результатов творческой деятельности;
- общества коллективного управления правами;
- общества оценщиков;
- консалтинговые компании.

Реализация основной образовательной программы специальности должна быть обеспечена высококвалифицированными научно-педагогическими кадрами и преподавателями с практическим опытом создания и развития инновационных производств. Большое внимание следует уделить использованию технологий дистанционного обучения. Для запуска проекта важно иметь поддержку региональных и местных властей.

В-пятых, неэффективное использование зарубежного опыта подготовки кадров для инновационного развития экономики: целесообразно содействие международному обмену и подготовке преподавателей в области инновационного развития с целью практического применения положительного зарубежного опыта в формировании и развитии системы подготовки кадров для инновационного развития экономики региона. При развитии международного обмена и обучения в инновационной сфере особое внимание следует уделять участию студентов и преподавателей высших учебных заведений – необходимо не только делиться опытом преподавания за рубежом, но и на практике знакомить с принципами ведение инновационного бизнеса в передовых странах, достигших значительных успехов в формировании инновационной промышленности 4.0.

В-шестых, недостаточная интеграция образования, науки и бизнеса: проблема может быть решена путем развития эффективных интеграционных связей образования, науки и промышленности. Связи между образованием, наукой и бизнесом необходимы для коммерциализации объектов интеллектуальной сферы [23]. Экономика и образование зависят друг от друга: учебные заведения готовят новых квалифицированных специалистов для инновационного развития экономики, а задача региональных властей – создавать условия для развития инновационных отраслей, чтобы подготовленные специалисты были востребованы.

Таким образом, в регионах должна проводиться целенаправленная политика, направленная на развитие у детей и молодежи навыков научных исследований и накопления новых знаний, а также способности реализовывать свои собственные проекты. В последние годы во многих российских регионах проводится большая подготовительная работа, есть положительные результаты, и они закладывают основу для ускорения развития инновационной экономики. В ходе исследования были даны рекомендации, которые позволят расширить возможности системы подготовки кадров для инновационного развития промышленности в регионе, а также будут способствовать развитию новых наукоемких производств, созданию высокооплачиваемых рабочих мест, увеличению доли наукоемкой продукции в валовом региональном продукте и повышению конкурентоспособности региона в целом.

Список литературы

1. Селютина Л.Г. Факторы и условия, оказывающие влияние на развитие инновационной активности предприятий в России // Социально-экономическое и правовое управление как фактор устойчивого развития бизнеса и образования в будущем: сб. научн. тр. Всерос. научно-практ. конф. (с межд. уч.). Саранск: МГУ им. Н.П. Огарева. 2018. С. 344–349.

2. Малеева Т.В. Современные аспекты управления инновационно-инвестиционной деятельность предприятий строительного комплекса // Теория и практика общественного развития. 2015. № 4. С. 47–-49.

3. Песоцкая Е.В. Роль активных стратегий в ориентации строительных предприятий на инновационную модель развития // Профессиональное образование, наука и инновации в XXI веке: Сб. тр. XII Санкт-Петербургского конгресса. СПб., ПГУПС, 2018. С. 191–192.
4. Селютина Л.Г. Формирование инновационных управленческих решений в современном строительном бизнесе // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. 2018. Т. 4. № 4. С. 34–43.
5. Chassagnon V., Haned N. The relevance of innovation leadership for environmental benefits: A firm-level empirical analysis on French firms // Technological Forecasting and Social Change. 2015. № 91. С. 194–197.
6. Charmondusit K., Gheewala S., Mungcharoen T. Green and sustainable innovation for cleaner production in the Asia-Pacific region // Journal of Cleaner Production. 2016. № 134(B). С. 443–446.
7. Suarez D. Persistence of innovation in unstable environments: Continuity and change in the firm's innovative behavior// Research Policy. 2014. № 43. С. 726–736.
8. Иваньковский С.Л., Шагалова О.А. Направления решений кадровых проблем российского рынка труда для создания инновационной экономики. Трансформация человеческого потенциала в контексте столетия / Под общ. ред. проф. З.Х. Саралиевой: Т. 2. Н. Новгород: Изд-во НИСОЦ, 2017. С. 771–777.
9. Будущее высшей школы в России: экспертный взгляд. М.: ИНФРА-М; 2016. 214 с.
10. Hartley K., Plucker J., Long H. Creative self-efficacy and teacher ratings of student creativity in Chinese elementary classrooms // Thinking Skills and Creativity. 2016. № 22. С. 142–151.
11. Малеева Т.В. Перспективы развития агломераций в России // Теория и практика общественного развития. 2014. № 10. С. 124–126.
12. Иваньковский С.Л., Иваньковская Н.А. Использование потенциала выпускников вуза в условиях инновационного развития российской экономики // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 2 (2). С. 118–125.
13. Митягина Н.В. Особенности инновационно-инвестиционных процессов в современном строительстве // Проблемы экономики и управления строительством в условиях экологически ориентированного развития. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. Иркутск, 2014. С. 319–323.
14. Бузырев В.В. Формирование системы организации инвестирования инновационных процессов в строительстве // Проблемы современной экономики. 2015. № 3 (55). С. 261–264.
15. Доржиева Ц.-Д. Д. Управление инвестициями. Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУТ, 2012. 90 с.
16. Егорова М.А. Активизация познавательной деятельности студентов в современной образовательной среде российской высшей школы // Профессиональное образование, наука и инновации в XXI веке: Сб. тр. XII Санкт-Петербургского конгресса. СПб., ПГУПС, 2018. С. 216–218.
17. Oesterreich Th.D., Teuteberg F. Understanding the implications of digitization and automation in the context of Industry 4.0: A triangulation approach and elements of a research agenda for the construction industry // Computers in Industry. 2016. № 83. 121-139.
18. Егорова М.А. Финансовый аспект теории эффективного управления // Общество. Среда. Развитие. 2009. № 3. С. 11-17.
19. Егорова М.А. Развитие научного творчества студентов как путь к повышению качества университетского образования // Актуальные проблемы совершенствования высшего образования. Материалы XIII научно-методической конференции с международным участием. Ярославль: ЯрГУ, 2018.
20. Филатова Л.О. Компетентностный подход к построению содержания обучения как фактор развития преемственности школьного и вузовского образования // Дополнительное образование. 2005. № 7. С. 9–11.
21. Stoutenborough J., Vedlitz A. The role of scientific knowledge in the public's perceptions of energy technology risks // Energy Policy 2016. № 96. С. 206-216.
22. Селютина Л.Г. Преимущества применения технологии информационного моделирования в строительной практике // Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций: материалы Международной научно-практической конференции. НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Н. Новгород, 2018. С. 245-249.
23. Chang Y.-S. Students' innovative environmental perceptions and creative performances in cloud-based m-learning // Computers in Human Behavior. 2016. № 63. С. 988-994.

FORMATION OF THE MODERN SYSTEM OF PERSONNEL SUPPORT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF THE REGIONS OF RUSSIA

A.S. Stepanenko, A.S. Tarasenko
Saint-Petersburg University of the Humanities and Social Sciences

The article identifies trends in the development of the modern economy. The key role in the expanded reproduction of innovation processes in the regions in modern conditions belongs to the strengthening of human capital. An indispensable condition for the successful development of the innovation infrastructure and high-tech industries is the saturation of the regional economy with highly qualified personnel trained in the light of the projected trends in innovation development.

Keywords: innovation, professional education, human resources, regional economy.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОГО БИЗНЕСА

Н.Д. Суходоев

НРО ООО МСП «Опора России»

В работе определены особенности и возможности цифровой трансформации бизнеса. Исследована динамическая цифровая среда бизнеса**.** Рассмотрены участники стратегического интерактивного обмена. Показано, что необходима цифровизация внутренних управленческих процессов. Среди главных проблем цифровизации внутренних управленческих процессов выявлена низкая степень безопасности. Предложено пять направлений решения задач цифрового менеджмента. Представлен вариант цифровой трансформации стратегии бизнеса. Приведены примеры процесса выстраивания стратегии как переходной фазы между цифровой экономикой и реализацией цифрового бизнеса. Предложена модель стратегического развития цифрового бизнеса.

Ключевые слова: инноватика, цифровой бизнес, digital-стратегия, бизнес-модель, цифровые технологии, интернет-время, цифровой продукт.

Стратегическое функционирование многоотраслевого хозяйства требует баланса между отдельными бизнесами. Каждое предприятие, с одной стороны, является участником бизнеса на рынке, а с другой – потребителем бизнес-услуг, предоставляемых другими бизнес-сообществами. Возникает довольно непростая задача коммуникационных связей между предприятиями при производстве и продаже продукции. Впервые эта проблема была сформулирована при использовании Интернета.

Динамическая цифровая среда оказывает огромное влияние на функционирование предприятий[1]. Глобальный экономический рост хозяйствующих субъектов определяется инноватикой продукции и скоростью ее поступления на рынок. Для этих процессов становится важным использование цифровых технологий и инновационных решений. Цифровая трансформация предприятий позволяет производить инновационные продукты с использованием цифровых процессов. Они тесно взаимосвязаны, т.к. процессные нововведения, направленные на развитие бизнеса организации приводят к созданию конкурентоспособности продукции.

На современном этапе развития отдельный бизнес фокусировался чаще всего на своем ограниченном целевом рынке[4]. В связи с использованием технологии Интернет рынок стал глобальным. Благодаря цифровым технологиям бизнес-сообщества имеют потенциальных клиентов в различных частях мира и ведут конкурентную борьбу за клиентов. Промышленные компании начали кардинально меняться и меняются до сих пор из-за перестройки традиционной модели корпоративного бизнеса, трансформации предприятий в интерактивные (веб-ориентированные), что позволяет им более эффективно и результативно соревноваться не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Цифровая трансформация бизнеса развивает интерактивные методы работы, которые позволяют одновременно реализовывать стратегии и получать конкурентные преимущества на рынке [3]. Цифровые коммуникации являются сутью новых решений. Приемы работы в реальном времени, интерактивные сети и сети мультимедиа позволяют создавать виртуальные корпоративные бизнес – модели будущего. Такая цифровая парадигма может стереть временные и пространственные границы, способствуя более эффективному сотрудничеству всех участников бизнес-процессов. Цифровая стратегия коммуникации является также стратегией выживания, делая бизнес более продуктивным и конкурентоспособным в условиях глобальной цифровой экономики.

Деятельность бизнес-предприятий в большой степени зависит от массы разнотипных цифровых коммуникаций, различной компьютерной аппаратуры, систем и сетей[5]. С тем, чтобы стратегически оперировать в условиях цифрового бизнеса, эти новые цифровые технологии должны обладать необходимой мощностью и возможностями для обмена информацией различного характера: от простых файлов данных до графики высокого разрешения.

Чтобы стать участниками стратегического интерактивного обмена, отдельные бизнес-сообщества должны создать мультимедиа-системы и интерактивные компьютерные и коммуникационные инфраструктуры, состоящие из LAN, WAN, Интранета и Экстранета. Эти элементы должны быть частью стратегии и надежно соединены между собой. Интернет учитывает такие стратегические системы и работает в любой среде, что делает его гибким и простым в использовании. Распространение и использование систем цифрового бизнеса в частных сетях делает возможным интерактивную коммуникацию.

Цифровизация внутренних управленческих процессов имеет недостатки [2]. Она небезопасна, а также не предоставляет возможности приоритета передачи данных и не позволяет отслеживать сообщения. Она оказывается эффективной в тех сферах деятельности, для которых она и была изобретена, т.е. в научных и исследовательских структурах, но бизнес требует более быстрой работы, избирательной защиты и гарантированной коммуникации. Основная проблема, которая может возникнуть при использовании цифровых технологий – нехватка новых IP-адресов. Согласно IETF (Internet Engineering Task Force – назначение разработки Интернет) существующая версия TCP/IP исчерпает запас наличествующих IP-адресов. Соответственно, следующая версия, известная как IPv6, должна предоставить достаточное количество адресов для использования в течение последующих 50 лет. Стратегическое развитие цифрового бизнеса дополнительно претендует на обеспечение безопасности, предоставление мультимедийных возможностей в реальном времени и даже возможности автоконфигу-

рации адресов. IPv6 предоставляет возможность быть обратно-совместимым с существующими цифровыми технологиями и обеспечивает все условия, требуемые для проведения Интранет- и Экстранет-операций в будущем.

Перед принятием стратегического решения о применении приемов электронного бизнеса нужно ознакомиться с возможным риском их использования[7]. Простой установки систем защиты информации и кодирования может оказаться недостаточно. Эти меры безопасности сегодня достаточно эффективные, но они все-таки не являются гарантией против всех возможных рисков. Стратегическое развитие цифрового бизнеса наряду с вопросами безопасности также должно решать вопросы юридического характера.

Digital-стратегия представляет собой разработку целей предприятия, его бренда, реализацию целей и программ развития с помощью электронных технологий (цифровая, веб, интернет). Требуется решить 5 задач цифрового менеджмента:

– цифровая трансформация управления;
– создание цифровых коммуникаций;
– использование клиентского опыта;
– внедрение цифровых операционных процессов;
– разработка цифровых бизнес-моделей.

Цифровая трансформация управления это не только внедрение новых технологий в имеющееся производство, но и организационные изменения связанные с корпоративной культурой, бизнес-структурами, логистикой закупок и продаж, управлением персонала и оперативными процессами. Процесс цифровой трансформации внедряется в такие сферы управления бизнесом как налогообложение, онлайн-банкинг, блокчейн-реестры в страховании, чат-боты клининговых компаний, рекламное таргетирование, маркетплейсы и другие направления использования цифровых технологий. Границы бизнес-моделей изменяются, изобретаются сервисные надстройки, появляются новые зарубежные рынки.

Стратегическое управление цифровым бизнесом предусматривает экономическую деятельность, основанную на цифровых технологиях и изменениях в digital –менеджменте (рисунок 1).

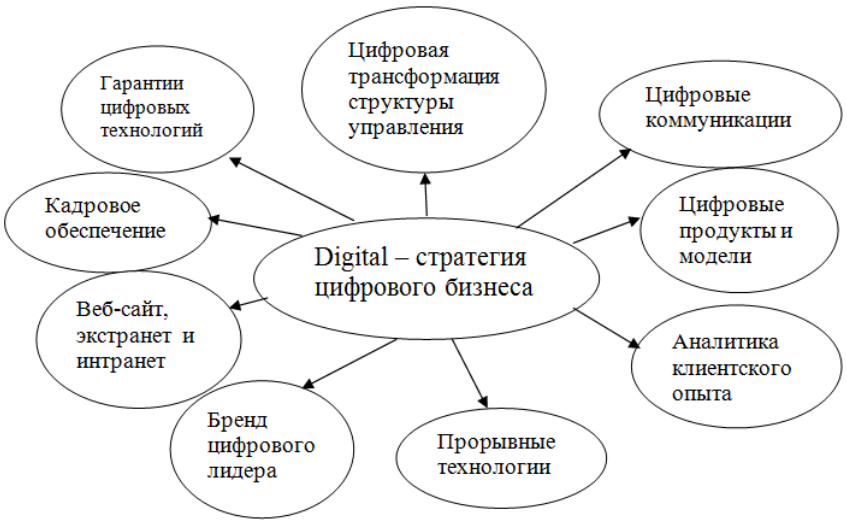


Рис. 1. Модель стратегического развития цифрового бизнеса.

На современном этапе развития бизнеса предприятия часто используют свой сайт не на 100%. Это связано с тем, что современные стабильные компании за годы работы научились обходиться без этого информационного канала, используя интернет только для электронной почты. Цифровизация экономики способствует развитию бизнеса и создает новую инфраструктуру. Конкуренция на рынке резко усиливается с точки зрения предоставления услуг. Современные компании, которые первыми осознают потенциал электронного развития, имеют больше возможностей выбиться в лидеры. Компании-лидеру также не стоит игнорировать digital-стратегию, если она хочет остаться доминирующей на конкретном рынке.

При высокой рыночной конкуренции каждый бизнес переходит на учет не только особенностей отрасли, но и микроотрасли (специализации работы самого предприятия) [9]. В этом случае производится исследование инновационных трендов развития и сравнение их с собственными достижениями. Учет отраслевых специализаций бизнеса гарантирует в будущем отслеживать настоящих конкурентов предприятия, а не просто по списку представленных в топовой выдачи поисковой системы сайтов.

Цифровизация внутренних управленческих процессов повышают не только производительность труда персонала, но и скорость освоения новых рынков[8]. Предприятиям, которые не занимаются разработкой и внедрением стратегических цифровых технологий, становится все труднее конкурировать с цифровой элитой.

Стратегическое развитие цифрового бизнеса использует различные способы трансформации управления с целью определения основных целей и миссии компании [10]. Часто бывает трудно достичь соответствия между цифровой концепцией организации, ее целями и повседневной деятельностью, которая осуществляется ежедневно. Цифровая система оценок позволяет менеджерам организации определить, способствует ли ежедневное функционирование компании достижению поставленных целей, и реализует ли достижение этих целей стратегическую концепцию компании (рисунок 2).

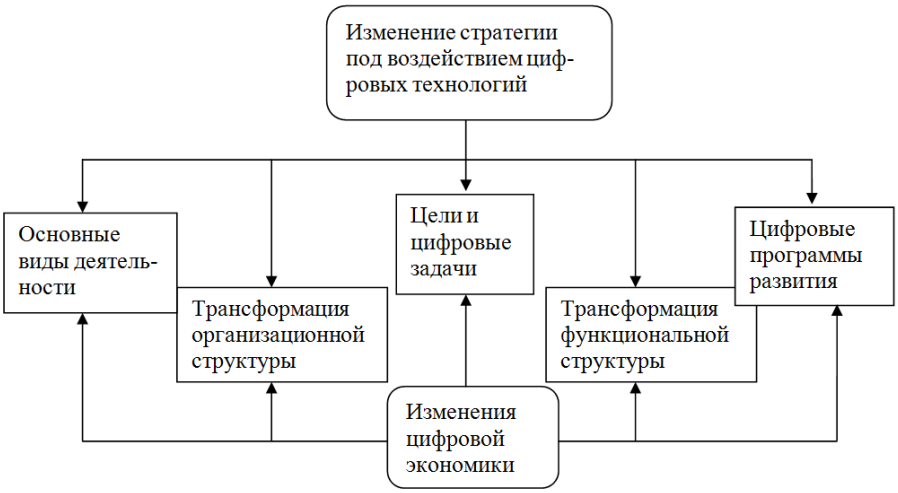


Рис. 2. Цифровая трансформация стратегии бизнеса

В большинстве систем стратегического менеджмента отсутствует не аспект планирования, а аспект внедрения цифровых технологий. Внедрение предполагает использование цифровой системы оценок, которая обеспечивала бы адекватное соответствие действий и цифровых планов целям компании. Цифровые системы стратегического менеджмента требуют применения цифровой системы оценок, которая позволяла бы персоналу организации осознавать, на каком этапе компания находится в данный момент и куда она движется в цифровой экономике.

Система цифрового стратегического менеджмента сочетает в себе процессы планирования, развертывания и реализации. При стратегическом планировании определяется цифровая трансформация бизнеса. Двумя ключевыми результатами процесса планирования являются формулировка цифровой концепции, миссии и ценностей компании и преобразование бизнес-моделей..

Концепция цифрового стратегического менеджмента компании описывает то состояние, к которому организация стремится прийти при цифровой трансформации бизнеса. Каждое организационное подразделение вырабатывает свою цифровую концепцию под влиянием капитализации бизнеса о том, что концепция будет наиболее привлекательной, если то, что она предполагает, находится в досягаемости каждого индивидуума. Это влечет за собой разработку прорывных технологий, наложения концепций друг на друга, т.к. обычно наряду с цифровой концепцией имеются также концепции бизнес-подразделений и концепции бизнес-субподразделений.

Наиболее привлекательной цифровой концепцией для каждого в отдельности сотрудника компании является концепция того, каким должно быть то или иное бизнес-подразделение, т.е. основанное на цифровых технологиях, в каком направлении оно должно развиваться в соответствии с переходом к цифровой экономике. Формулировка стратегической миссии используется чаще всего в субподразделениях (например, в центрах распределения, центрах производства, специализированных модулях и т.д.) для того, чтобы ясно представлять себе, какой именно вклад вносит это субподразделение в реализацию концепции подразделения. Миссия определяет степень участия субподразделения в развитии цифровых бизнес-моделей.

Ценности – это не зависящие от времени, установившиеся принципы, отражающие то, каким образом отдельные сотрудники организации должны действовать при своем продвижении к осуществлению миссии и реализации цифровой концепции. Формулировка ценностей может принести особую пользу, если в них указывается, что для осуществления миссии и реализации цифровой концепции организации требуются какие-либо изменения в технологиях деятельности организации.

Реализация стратегии развития цифрового бизнеса является основой процесса внедрения цифровых технологий и стартом для создания цифровой системы оценок. Она требует разложения ее на специфические цели или инициативы, поддающиеся измерению. Рассмотрение данной стратегии через измеряемые показатели поз-

воляет определить эффективность используемой бизнес-модели и оценить степень прогресса цифровизации бизнеса.

Процесс выстраивания стратегии – это переходная фаза между цифровой экономикой и реализацией цифрового бизнеса. Ключевыми результатами фазы выстраивания являются составление цифровой программы развития организации и формальных заданий для сотрудников или групп сотрудников, ответственных за реализацию цифровой стратегии. Цифровая программа развития, составление которой происходит на всеобщих собраниях с последующим обсуждением в маленьких группах, хорош как последовательное изложение общей идеи цифровизации, содержащей ответы на индивидуальные вопросы и соотносящий процесс цифрового развития организации с личностными факторами персонала.

Другим важным результатом фазы выстраивания стратегии является создание организационной инфраструктуры для разработки и приведения в действие определенного плана деятельности как части фазы реализации системы стратегического менеджмента [11]. Приведение цифровой программы в действие ведет к достижению целей, поставленных в процессе разработки стратегии цифрового бизнеса. Адаптация стратегии цифрового бизнеса максимально должна затронуть следующие важные направления развития:

– люди и цифровые коммуникации значительнее процессов и инструментов;

– работающий цифровой продукт существеннее исчерпывающего плана;

– сотрудничество с клиентами имеет первостепенную важность по сравнению со сроком согласования условий договоров;

– готовность к цифровым изменениям серьезное следование первоначальному плану.

При реализации стратегии допускается комплекс действий, соответствующих достижению целей, исполнению этих действий, отслеживанию результатов и закреплению улучшений в цифровой системе. Знание оценок связывает между собой действия, предпринимаемые сотрудниками групп, ответственных за развитие компании, для достижения соответствующих целей. Она также позволяет менеджерам определить, насколько эффективно планы действий приводятся в жизнь и соответствуют ли они стратегическим целям (а в конечном счете концепции).

Процессы реализации стратегии систематически связываются между собой в цикл PDSA (“plan-do-study-act” – планируй–осуществляй–изучай-действуй). Рассмотрение процессов реализации стратегии в рамках особой методологии, основанной на поиске решения проблем, часто способствует эффективной работе групп по развитию и позволяет быть более последовательными в достижении стратегических целей.

Система цифровой оценки практических результатов бизнеса позволяет определить, на каком стратегическом уровне находится организация в своем переходе из существующего состояния в следующее[6]. Стратегия и миссия организации являются основой для построения эффективной системы цифровой оценки практических результатов. При условии наличия направления и цели существования, для определения степени прогресса в реализации концепции могут быть выделены измеряемые цели. При разработке такой системы оценок должны учитываться следующие понятия: контрольная панель баланса, связь концепции компании с действиями отдельных сотрудников и групп сотрудников и цикл PDSA как система контроля.

В погоне за конкурентным преимуществом бизнеса, как за главным выигрышем, с помощью двух основных сил, двигающими крупные предприятия навстречу Экстранету. К ним относятся, во – первых, консолидация рынка и во – вторых, тенденция к оказанию услуг через посредников. Рынки консолидируются с увеличением темпов слияния, инвестиций и закупок бизнеса. С другой стороны, основные услуги компании начинают оказываться ей через сеть третьих лиц, в которую входят внешние владельцы цифровой информации. Среди них партнеры – участники цепочки «спрос–предложение», консультанты и подрядчики. Эти динамические обстоятельства порождают конкретные бизнес-потребности, которые могут быть обобщены в основные правила применения Экстранета.

Экстранет, при его внедрении и реализации, должен осуществляться в режиме «интернет-времени». Экстранет развивается стремительно и любое промедление в бизнес-операциях означает потерянную возможность и прибыль. Для того чтобы организовать применение Экстранета, предприятиям не обязательно разворачивать новую инфраструктуру или производить глобальную перестройку своих приложений. Чтобы остаться на рынке, предприятия должны оперативно развернуть Экстранет посредством мобилизации существующей инфраструктуры. Технология Экстранет должна влиться в сеть и предоставить партнерам немедленный авторизированный доступ.

Защищать интересы собственника информации может Экстранет. Он должен работать быстро и гибко, но при этом необходимо быть уверенными в том, что только нужные люди будут пользоваться нужными цифровыми услугами. Экстранет должен предоставлять гарантию того, что личное останется личным, а корпоративное – надежно защищено.

Обслуживать партнеров как если бы они были клиентами предоставляется возможным с использованием Экстранета. Он подразумевает поддержание очень важного и хрупкого консенсуса: оказание клиентских услуг ключевым партнерам (которые также могут быть и клиентами) в условиях конкуренции, рискуя при этом наиболее ценными ресурсами.

Пользоваться системой Экстранет без компромиссов должно быть окончательным решением. Никогда не следует требовать от партнеров, чтобы они вносили изменения в свою политику безопасности, в свою сеть, приложения и защитные системы для общей деятельности Экстранет-сообщества.

Направлять информацию тому, кто принимает решения по цифровизации целесообразно с помощью Экстранет. При этом должны предоставляться основные сведения для оценки новых цифровых технологий, практических результатов и популярности бизнес-операций. Бизнес-подразделения, реализующие применение приложений Экстранета, должны определить, какое именно содержание и какие приложения применяются наиболее успешно.

Внедрение Экстранета и Интранета требует исключительно тщательного предварительного исследования, анализа и разработки стратегических цифровых приложений. Этот процесс сопряжен с определенным риском, который также должен подвергаться строгому учету перед началом его реализации.

Ассортимент и объем ресурсов Экстранета/Интранета необходимо оптимально обосновать и определить необходимость их существования[4]. В результате этих изменений интерактивные предприятия будут вести свой цифровой бизнес в рамках глобального рыночного пространства, благодаря глобальному распространению Интернета. Следовательно, нужно принять бизнес-сообществам стратегическое решение относительно сферы распространения и границ Экстранета и Интранета.

На практике выделяют несколько стратегических задач, которые должны решаться при внедрении Экстранета/Интранета:

- Иерархия конкретных проблем ведения бизнеса, которые будут решаться в первую очередь с помощью цифровых технологий.
- Оценка электронных ресурсов, имеющихся у предприятия.
- Оптимизация стратегических целей, которые будут достигаться.
- Кадровый потенциал персонала предприятия в области пользования электронными ресурсами.
- Источники затрат на внедрение цифровых технологий.
- Оценка других ресурсов предприятия, необходимых для разработки и внедрения Экстранета/Интранета.

Внедрение Экстранета/Интранета сопряжено с определенным риском для бизнеса. Потенциальный риск бизнеса может выражаться в следующем:

- Договорные особенности на внешнем рынке за рубежом
- Безопасность электронных систем
- Налоговые изменения
- Потенциальные проблемы с имиджем
- Клевета, если имеют место чаты и форумы
- Конкурентный шпионаж

Несмотря на имеющийся риск при внедрении Экстранета/ Интранета, имеется также и многочисленные преимущества. Отдельные из них являются узкоспециальными для каждого конкретного бизнеса и для каждого конкретного приложения. Окупаемость внедрения цифровой технологии не следует рассчитывать в традиционных для оценки IT-проекта единицах измерения. Внедрение Экстранета/Интранета – это не простое расширение корпоративных коммуникаций, а решение по усовершенствованию бизнеса, которое преумножит удовлетворенность клиентов, ускорит темпы реализации товаров и увеличит корпоративные статьи дохода, доли рынка и прибыли.

Преимущества, которые получает бизнес при внедрении этих цифровых систем состоит в следующем:

- Использование цифровых коммуникаций
- Электронная система поддержки клиентов
- Скоростная доставка информации
- Обученный кадровый персонал
- Дополнительная прибыль за счет роста производства
- Сокращение количества рисков
- Снижение количества командировок

В данный период развития цифрового бизнеса термины «Экстранет», «Интранет» и «Интернет» либо используются неверно, либо заменяются друг другом. Исследование показало, что они все имеют свое четко определенное значение, а сами цифровые технологии представляют значительную ценность для бизнес-предприятий. Следовательно, основной стратегической задачей является поиск пути наиболее эффективного использования этих электронных составляющих бизнеса. Выживаемость бизнеса в современных условиях находится в зависимости от успешного применения в нем Интернета, Интранета и Экстранета.

Определив пути стратегического развития цифрового бизнеса с помощью Интранета и Экстранета, легче осмыслить то, какую выгоду их внедрение может принестиконкретному бизнесу. Интранет не подразумевает только лишь объединение технологий и программного обеспечения. Он означает интенсификацию работы интеллекта и информации. Интранет предполагает накопление цифровой информации для принятия стратегиче-

ских решений; определения и разъяснения миссий, целей и процедур; документирование бизнес – отношений, взаимодействий бизнес – сообществ и инфраструктур. Это и является его сложной составляющей и ценностным базисом для развития бизнеса.

Список литературы

1. Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года// http://innclub.info/wp-content/uploads/2017/05/strategy.pdf

2. Цифровая трансформация бизнеса: как и зачем меняться в digital-эру//https://vc.ru/flood/42092-cifrovaya-transformaciya-biznesa-kak-i-zachem-menyatsya-v-digital-eru

3. О системе реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Постановление Правительства РФ от 28.09.2017 № 1030.

4. Роганова С.Ю., Суходоев Д.В., Копасовская Н.Г., Суходоева Л.Ф., Огородова М.В., Шалаева М.В.Человеческий ресурсный потенциал региона//Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 515–519.

5. Роганова С.Ю., Суходоев Д.В., Огородова М.В., Суходоева Л.Ф.Координация ресурсного обеспечения предприятий с помощью цифровых технологий//Финансовая экономика. 2018. № 5. С. 1236–1240.

6. Суходоева Л.Ф., Роганова С.Ю., Огородова М.В., Зенова Е.Н., Суходоев Д.В., Ясенев О.В.Ресурсное обеспечение инновационных технологий//Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 1113–1116.

7.Суходоева Л.Ф., Роганова С.Ю., Суходоев Д.В., Новикова В.С.Роль трудовых ресурсов в развитии промышленных предприятий // Финансовая экономика. 2018. № 6. С. 1600–1604.

8. Суходоев Д.В., Свадьбина Т.В., Суходоева Л.Ф.Современный трудовой ресурсный потенциал предприятия // В сборнике: Промышленное развитие России: проблемы, перспективы сборник статей по материалам XV Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов. Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина. 2017. С. 222–224.

9. Суходоева Л.Ф., Рачинский А.В., Суходоев Д.В.Инвестирование ресурсов в конкурентной среде // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 8-1 (55). С. 117-121.

10. Суходоева Л.Ф.Кадровый потенциал предприятия // Вестник Нижегородского университета им.Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы.2015. №3. С.73.

11. Суходоева Л.Ф., Симанова М.А.Проблемы внедрения инновационных технологий в логистику российских компаний // В сборнике: Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации материалы IV Международной научной конференции в 2 частях. Ответственные редакторы: Е.А. Капогузов, Г.М. Самошилова. 2015. С. 293–297.

The paper identifies the features and opportunities of digital business transformation. The dynamic digital business environment is investigated. Participants of strategic interactive exchange are considered. It is shown that the digitalization of internal management processes is necessary. Among the main problems of digitalization of internal management processes revealed a low degree of security. Five directions of the solution of problems of digital management are offered. The variant of digital transformation of business strategy is presented. Examples of the process of building a strategy as a transition phase between the digital economy and the implementation of digital business. The model of strategic development of digital business is offered.

Keywords: innovation, digital business, digital strategy, business models digital technology, Internet time, digital product.

МЕХАНИЗМЫ ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В.Г. Фролов, А.А. Павлова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Проанализированы механизмы локализации производственных систем на разных уровнях: государственном и на уровне промышленного предприятия. На основе проведенного исследования сформулировано несколько унифицированных механизмов по дальнейшей локализации промышленных систем с учетом потенциала цифровизации промышленного предприятия. На уровне производственного предприятия определена структура затрат на локализацию субкомпонента автомобильной промышленности уровня поставщика tier-1 (первого уровня).

Ключевые слова: локализация промышленного производства, механизмы локализации, автомобильная промышленность, промышленная политика.

Механизмы локализации промышленного производства на государственном уровне

Развивающиеся страны в своей промышленной политике активно прибегают к такому инструменту, как «локализация промышленного производства». Однако, как было отмечено нами в предыдущем исследовании,

понятие локализации на разных этапах и фазах промышленной политики, можем быть использовано в нескольких контекстах: импортозамещения, процесса глобализации, экономической стратегии отечественных промышленных предприятий [1].

Так, Абелян А.С., Иванова Н.Е., Рудик Е.В. в своей работе обозначают, что за счёт внедрения инноваций, реконструкции и модернизации производств, строительства новых предприятий, локализации конкурентного производства в России возможно, согласно правилам международной торговли, не организуя искусственных ограничений, – существенно сократить импорт, вернуть национальный рынок отечественным производителям [2]. Таким образом, в настоящее время также исследуются разного рода механизмы локализации, отличные от изначальных (например, принятых к практике с 2007 года в России).

В настоящее время в России на фоне относительно постоянного индекса промышленного производства, который выражается в отношения текущего объёма производства в денежном выражении к объёму промышленного производства в базисном – 2016 году, до 2016 года наблюдался постоянный рост, однако достаточно умеренный. Видимо данная ситуация похожим образом повлияла и на локализацию промышленных предприятий – она замедлилась.

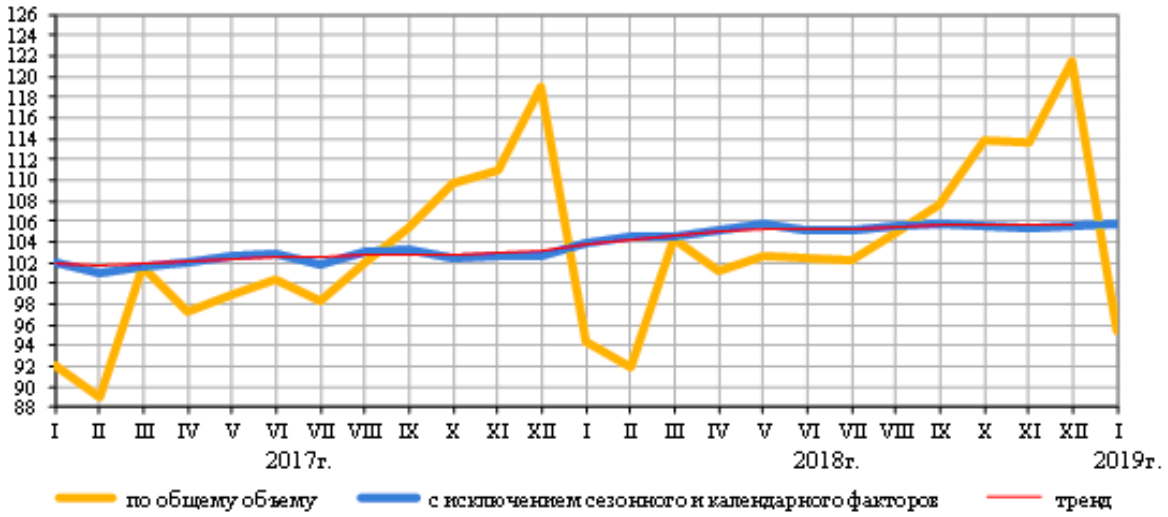


Рис. 1. Индекс промышленного производства 2017–2019 (I). (в % к среднемесячному значению 2016)
Источник: Федеральная служба государственной статистики (http://www.gks.ru/)

Аналогичную ситуацию демонстрирует и объем отгруженных товаров собственного производства: производство машин и оборудования до 2016 года находится на уровне 1 млн., в то время как объем транспортных средств растет, но ввиду большей конкуренции на рынке транспортных средств в целом локализация иностранных компаний автомобильной индустрии также не превышает требуемых 50%-60% для получения льгот и прочих дотаций от государства.

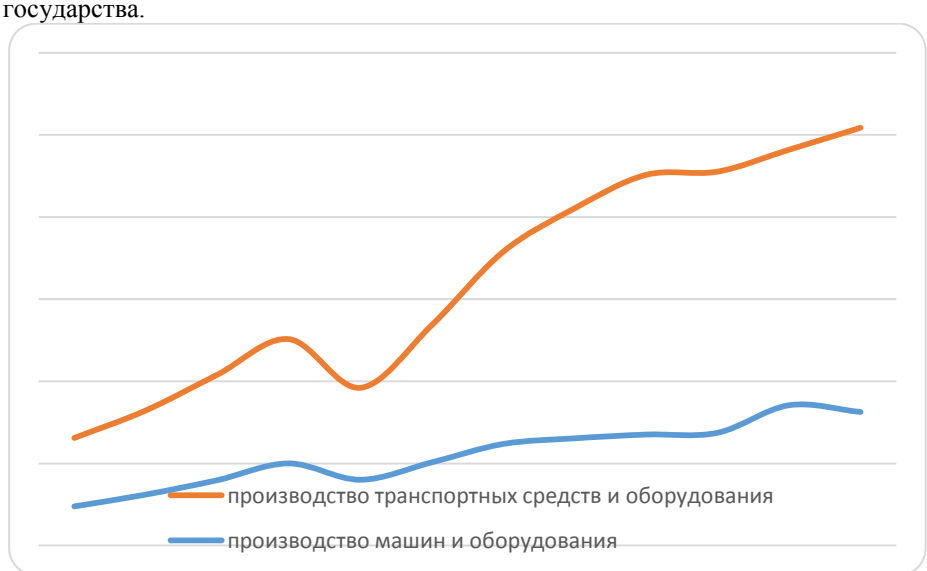


Рис. 2. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами Российской Федерации (млн руб.) 2005–2016
Источник: составлено авторами на основе данных Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru/)

Стратегией развития автомобильного производства России отмечается следующее: продукция сборочного производства ориентирована в основном на удовлетворение потребности внутреннего рынка и не имеет существенных экспортных перспектив. Сборочные локализованные производства обеспечивают ограниченную передачу компетенций в области инжиниринга, развития технологий и производственных систем и, следовательно, не могут способствовать ускорению развития национальной экономики. На наш взгляд, в этом и есть тупиковое состояние развития локализации: после достижения определенного процента локализации путем локализации субкомпонентов без рассмотрения дальнейших перспектив локализации более раннего этапа разработки продукта (разработки дизайна конструкции), нежели производственный процесс.

В Стратегии также отмечается, что в случае сохранения низкой степени локализации отрасли Российская Федерация не сможет полностью реализовать преимущества девальвации рубля. В данной связи следует отметить, что дизайн и разработка конструкции, последующее тестирование и дизайн-поддержка занимает в среднем около двадцати процентов от структуры инвестиций в запуск нового продукта. Из этого следует, что локализация инжиниринговой части производства промышленного продукта должна рассматриваться, как отдельное направление Стратегии, что является одной из ее целей до 2025 года (новые технологии проектирования, моделирования, создания и производства транспортных средств).

Однако следует отменить, что цифровизация промышленного производства для целей применения в локализованных системах представлена в Стратегии лишь в виде ее двух направлений:

- Гибкие и адаптивные производственные технологии;
- Применение новых конструкционных и эксплуатационных материалов (снижение массы транспортных средств).

Однако НТИ «Автонет» выделяет следующие направления работы, которые в свою очередь дополняют вышеприведенные направления ввиду того, что высокотехнологичные транспортные средства нуждаются в соответствующей транспортной среде и специально-обновленное нормативное регулирование:

– телематические транспортные и информационные системы;
– интеллектуальная городская мобильность;
– сопряженной нормативной базы;
– системы образования по тематике «Автонет»;
– сообществ и популяризация НТИ [3];

Зарубежные исследования оценивают, что в США выпуск и продуктивность в фирмах, которые используют data-driven-решения, на 5–6% выше, чем от других инвестиций в использование ICT. Такие фирмы также работают лучше в терминах использования активов, рентабельности собственного капитала и рыночной ценности. Поскольку товары становятся все менее маржинальными по прибыли, многие производственные фирмы развивают новые дополняющие услуги. Цифровизация – ключевой фактор, создающий возможности для трансформации в направлении дополняющих услуг с более высокой добавленной стоимостью [4].

Нам видится необходимость постепенного ухода от импортозамещающей модели к полноценной импортно-экспортной модели. Однако ее достижение может быть только при условии локализации всего жизненного цикла продукта: начиная с его разработки с последующим экспортом такой продукции, а не только обеспечение потребностей локального рынка. Стратегией отмечается, что прогнозируемых объемов продаж для большинства локализованных производителей (0,2–0,3 млн автомобилей в год) недостаточно для окупаемости разработки собственной платформы (0,7–1 млн автомобилей в год). Для обеспечения необходимого масштаба производства требуется увеличение объема экспортных продаж до целевого уровня с одновременной оптимизацией количества платформ до 6–8 штук. Соответствующая оптимизация обеспечит средний уровень выпуска на одну платформу в размере более 200 тыс. легковых автомобилей при наличии 1 – 2 российских платформ.

Дополнительными к локализации механизмами можно назвать: защитные меры, меры таможенного регулирования, антидемпинговые меры, изменения в законодательстве для поддержки частного наукоемкого, высокотехнологичного бизнеса, создание внутреннего первоначального спроса за счет механизма государственных закупок, субсидии на техническое оснащение и НИОКР и многое другое [5].

Обращаясь к истории промышленной локализации в России, следует отметить, что что ее начало в промышленной отрасли было положено еще в конце девяностых годов прошлого столетия. Начало приобретения иностранного опыта относится к 1996 году, когда был построен «Автотор», – завод, с которым связан и известный термин – «отверточная сборка». С 1998 года стали подписывать лицензионные соглашения с иностранными автопроизводителями, в 2002 году стартовал режим «промышленной сборки», а в 2007 году был заключен первый стратегический альянс [6]. Таким образом, локализация прошла по крайней мере четыре этапа развития: от крупноузловой сборки; сборки автомобилей по лицензии; промышленной сборки до стратегических альянсов (рисунок 3). На рисунке 3 нами показаны результаты действия механизмов локализации до 2025 года в соответствии с действующими в стране стратегиями развития автомобильной отрасли.

Рис. 3. Эволюция локализации промышленного производства в России с учетом прогноза на 2025 год
Источник: разработано авторами.

Стратегии локализации промышленного производства есть не только в России, но в том числе и в странах ближнего зарубежья. Так, в Узбекистане подошла к очередному этапу программа стимулирования локализации: с апреля 2018 года прекращаются льготы по стимулированию проектов локализации [7]. По данным Министерства экономики Узбекистана, в результате реализации с 2000 года Программы локализации реализовано более 2,8 тысяч проектов стоимостью свыше 5,5 млрд. долларов США, освоено производство более 4,8 тысяч новых видов продукции, ранее завозимых по импорту. За последние три года более чем в 2 раза сокращен импорт по 356 товарным позициям, в том числе электробытовой техники, автомобильных фильтров и радиаторов, стальных и медных труб, керамических плиток, отдельных видов тканей из синтетических волокон и т.д. В настоящее время удельный вес локализованных товаров в общем объеме промышленной продукции превышает 20% [8].

В стране начат новый процесс, который являет собой продолжение политики локализации, однако локализации, которая совершается не только для удовлетворения внутреннего спроса, но и для последующего экспорта. В стране действует Положение о порядке формирования Перечня импортозамещающей и экспортоориентированной готовой продукции, комплектующих изделий и материалов. Данный путь весьма закономерен и перекликается с задачами Стратегии в России: повышение экспорта расширит и масштабирует потенциальный спрос для амортизации инвестиций на организацию локального производства. Данную стратегию также рассматривал ряд исследователей в отношении стран Латинской Америки. M.E. Cardero и L. M. Galindo в своей работе отмечают необходимость перехода от модели импортозамещения к модели импорта-экспорта [9].

Однако в стратегии локализации промышленного производства Узбекистана нет положений о стимулировании сектора услуг в указанных приоритетных отраслях по группам продуктов. Это значит, что последующие сложности и заказ услуг за рубежом негативно скажется на добавочной стоимости (дополнительных затратах) для обеспечения выпуска продуктов.

На законодательном уровне локализация рассматривается отдельным явлением, как это ранее (до 2015 года) было в России. Система законодательных актов представлена следующими:

Таблица 1

Система законодательных актов по локализации промышленного производства в Республике Узбекистан 2019–2021 г.

Вид законодательного акта	Номер Акта	Название	Срок действия (год)
Программа	Постановление Президента № ПП-2298 от 11.02.2015 г.	О Программе локализации и производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на 2015-2019 годы	2019

Программа	Постановление Президента № ПП-2698 от 26.12.2016 г.	О мерах по дальнейшей реализации перспективных проектов локализации производства готовых видов продукции, комплектующих изделий и материалов на 2017-2019 годы	2019
Программа	Проект Программы	О мерах по дальнейшему совершенствованию механизма формирования и реализации Программы локализации производства импортозамещающей продукции	2021

Источник: систематизировано авторами.

В соответствии с изученными практиками нам видятся три укрупненные схемы по использующимся механизмам локализации.

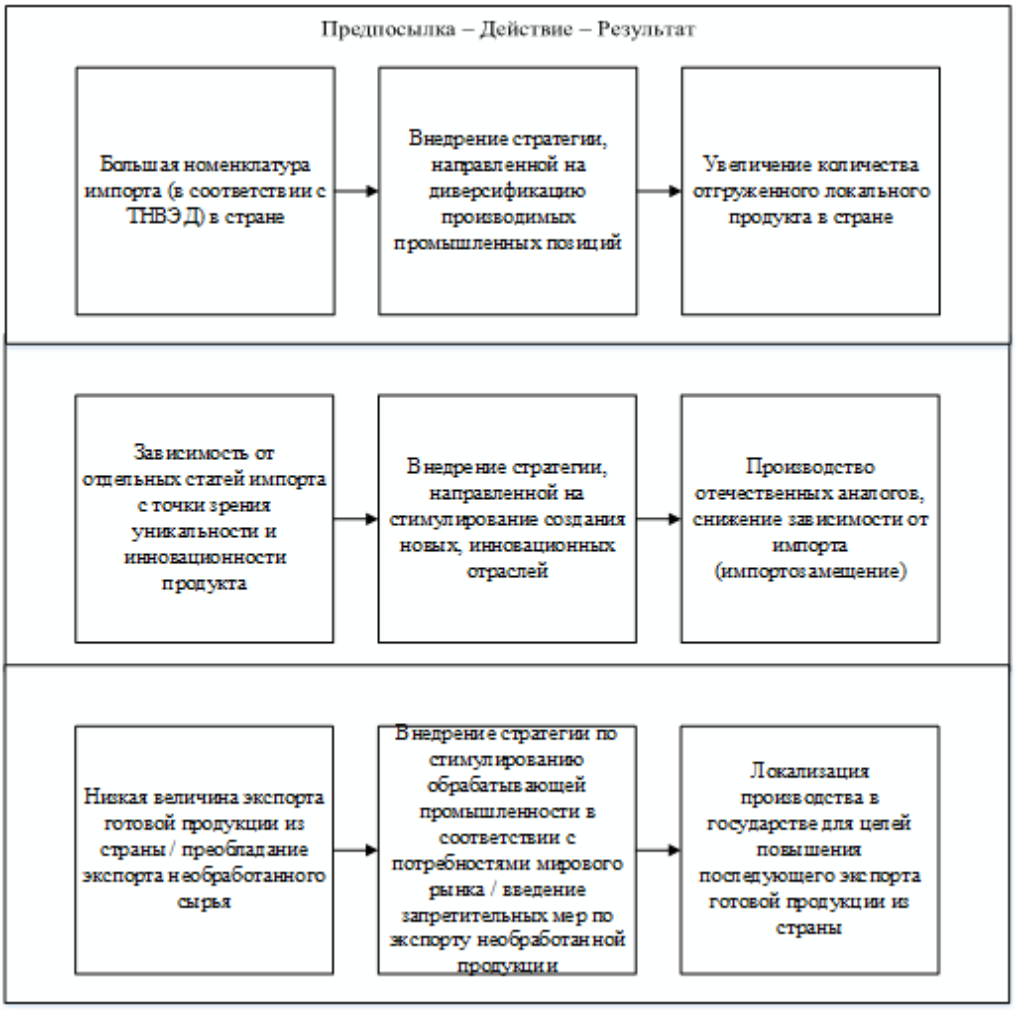


Рис. 4. Механизмы локализации на уровне государства
Источник: разработано авторами.

Во-первых, по причине большой номенклатуры импорта в стране промышленных товаров государство принимает решение о внедрении стратегии, которая направлена на диверсификацию производимых промышленных позиций: как следствие такой стратегии, получается постепенное увеличение отгруженного локального промышленного продукта в стране.

Вторым вариантом развития стратегии является первичная коренная причина, которая выражается в зависимости потребителей от отдельных статей импорта, которые представляют собой уникальные инновационные продукты. В результате государство планирует и внедряет стратегию, направленную на стимулирование создания новых инновационных отраслей. Как следствие в стране начинают производится отечественные аналоги снижается зависимость от импортных инновационных продуктов.

В-третьих, в связи с низкой величиной экспорта готовой продукции из страны, а также преобладание экспорта необработанного сырья, государством принимается стратегия по стимулированию обрабатывающей промышленности в соответствии с потребностями мирового рынка. Так, в Германии реализуется так называемая стратегия «Двух опор». Первая «опора» предполагает целенаправленную ориентацию внутреннего производ-

ства преимущественно на экспорт. Сегодня экспортная квота в автомобилестроении – самая высокая из всех отраслей промышленности ФРГ: три из четырех произведенных в Германии автомобилей предназначены для продажи за пределами страны [10]. Из них 60% реализуются на рынках европейских стран, 20% – на рынках Американского континента, 16% – в Азии, еще 4% – в других регионах [11]. Вторая «опора», придающая устойчивость бизнесу немецких автомобильных компаний, – это локализация производства, т.е. создание производственных мощностей и сборочных предприятий за рубежом. Практика показывает: для того чтобы утвердиться и успешно работать на крупном и перспективном рынке, надо производить на месте.

Также данные стратегии обычно предусматривают введение запретительных мер по экспорту необработанной продукции. После внедрения подобных стратегий, растет уровень локализации продукции, которая в последствии отправляется на экспорт, растет уровень экспорта отдельных статей страны.

Следует отметить, что в практике некоторых государств присутствует и параллельное (Россия, Мексика, Бразилия, Аргентина), и последовательное (Казахстан, Узбекистан, Китай) внедрение подобных стратегий, однако в большинстве случаев логика построения государственных механизмов локализации начинается с локализации зависимых от импорта отраслей, продолжается снижением зависимости от импорта инновационной продукции, а затем стимулирование готовой продукции.

Механизмы локализации промышленного производства на внутрифирменном уровне

Большое количество отечественных и зарубежных работ посвящено исследованию поведения автоконцернов в отношении локализации крупных и мелких узлов автомобилей. Акцент делается на механизмы локализации самих узлов: поиск локальных поставщиков: повышение уровня локализации автотранспортного средства, получение льгот от государства, снижение издержек на ввоз импортных авто компонентов. Однако акцент обновленной стратегии в настоящее время делается на дальнейшую локализацию в то время как она не возможна без локализации составляющих цены самих субкомпонентов. На рисунке 5 нами усреднено приводится структура затрат на локализацию субкомпонента автомобильной промышленности уровня поставщика tier-1, состоящая из двух агрегирующих составляющих: общих инвестиций на запуск нового продукта и цена серийного компонента.

Рис. 5. Структура затрат на локализацию субкомпонента автомобильной промышленности первого уровня (tier-1)
Источник: разработано авторами.

По нашему мнению, для реализации целей Стратегии, а именно приведения уровня локализации до целевого в 75-85%, не достаточно поставить задачу по локализации сложных комплексных узлов, которые будут производиться силами локальных производителей: эффекта масштаба и объема потребления не хватит для покрытия инвестиций на локализацию таких товаров. Видится, что необходимо углубиться в тему локализации услуг, которые потенциально могли бы иметь актуальность для многих предприятий локализованной системы. Такие услуги, по нашему мнению, связаны с:

- Дизайном и разработкой конструкции, дизайн сопровождением проекта до начала серийного производства продукта. Примерно 30% от суммы инвестиций в новый проект поставщиков уровня tier-1 приходится на дизайн разработку нового продукта (в случаях, если запрашивается новый дизайн, а не копируется (built-to-print) уже существующий.
- Обслуживанием, ремонтом, модификациями локального оборудование (не смотря на его иностранное происхождение, потребность в обслуживании и прочих услугах достаточно популярно и компаниям зачастую приходится вывозить оборудование за рубеж или же приглашать иностранные обслуживающие компании для целей совершения работ с оборудованием, что негативно сказывается на цене комплектующих). Потенциалом по сокращению издержек является примерно 50% от стоимости аналогичной услуги за рубежом.
- Валидацией (одобрением для целей серийного выпуска) и реквалификацией. Одобрение продукта для мировых OEM проводится по стандартам того или иного OEM, что весьма затратно, при отсутствии локальной лаборатории, которая могла бы делать весь спектр материальных и функциональных тестов. Речь идет не о создании лаборатории с нуля, а по крайней мере наличии необходимого оборудования и аккредитации на проведение тех или иных тестов. Потенциалом по сокращению издержек является примерно 70% от стоимости аналогичной услуги за рубежом.

Несмотря на то, что, например, вклад немецких автоконцернов в финансирование научно-исследовательских и опытно конструкторских работ (НИОКР) не имеет аналогов в мире: в совокупных расходах промышленного сектора на эти цели их доля составляет около 40%, или 19,7 млрд евро в год, а вместе с расходами за рубежом – 34,3 млрд евро, остается рациональным локализовать вышеуказанные статьи.

Таким образом, можно отметить следующее, что локализация функций персонала по дизайну и разработке продукта может привести к сокращению издержек на привлечение иностранных специалистов.

Нам видятся потенциальные возможности для обеспечения потребностей в локализации на уровне локализованной системы. Данные возможности касаются локализации лабораторий по проведению тестирования для целей одобрения промышленного продукта к серийному выпуску. Обслуживание и ремонт некоторого распространенного в локализированных системах промышленного оборудования и его составляющих.

Выводы. В настоящем исследовании были выделены механизмы локализации промышленного производства. Разные страны использовали каждый из приведенных механизмов, однако в разной последовательности в том числе параллельно внедряя их в свои промышленные политики.

В связи с относительно не высокими объемами российского рынка, которые прямым образом сказываются на инвестиционных решениях по локализации, авторами указывается на необходимость локализации продуктов интеллектуального труда в промышленного отрасли, например, дизайн и разработка конструкции с последующим сопровождением локальной рабочей группой. Эффект в масштабе локализованной системе могут получить услуги, такие как: тестирование промышленного продукта (его частей и составляющих), а также услуги по ремонту и обслуживанию популярного в той или иной локализованной системе оборудования (средства производства).

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта №» 18-010-00781.

Список литературы

1. Фролов В.Г., Павлова А.А. Локализация промышленного производства: теоретические и прикладные аспекты Экономика и предпринимательство. 2016. № 4-1 (69). С. 175-180.

2. Абелян А.С., Иванова Н.Е., Рудик Е.В. Механизмы импортозамещения в политике модернизации российской экономики: практический инструментарий реализации: Транспортное дело России. 2014. № 4. С. 114-116.

3. Приложение 2 к Протоколу заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России от 24.04.2018 №1.

4. Захаров В.Я., Трофимов О.В., Фролов В.Г., Каминченко Д.И., Павлова А.А. Концептуальные основы оценки факторов и системных эффектов сбалансированного развития сложных экономических систем в соответствии с концепцией "индустрия 4.0": Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2018. № 3 (51). С. 7-23.

5. Абелян А.С., Иванова Н.Е., Рудик Е.В. Механизмы импортозамещения в политике модернизации российской экономики: практический инструментарий реализации: Транспортное дело России. 2014. № 4. С. 114-116.

6. Лебедев К.К., Панкратова Д.А. Эволюция режимов промышленной сборки – одно из условий дальнейшей модернизации и развития автомобильной промышленности России: Экономическая наука современной России. 2011. № 3 (54). С. 121-134.

7. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 21 июля 2010 года № 154 «О дополнительных мерах по совершенствованию механизма формирования и реализации программы локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на основе промышленной кооперации».

8. В Министерстве экономики Республики Узбекистан 25 февраля 2016 года проведена пресс-конференция на тему «Локализация производства и расширение межотраслевой промышленной кооперации – важнейшие резервы и факторы экономического роста и структурных преобразований экономики».

9. MaríaElena Cardero Luis Miguel Galindo From the Import Substitution Model to the Import-Export Model: Reassessing Mexico's Trade Liberalization Process During the Last Two Decades: The Journal of Economic Asymmetries Volume 2, Issue 2, December 2005, Pages 71-97.
10. Зарицкий Б.Е. Немецкий автопром в эпоху глобализации: Промышленная политика № 2/2016 – 2016 – С. 88–94.
11. Verband der Automobilindustrie. URL: http://www.vda.de/themen/automobilindustrie-und-maerkte (Accessed 20 March 2019).

PRODUCTION ENTERPRISES LOCALIZATION IN THE FRAMEWORK OF DIGITALIZATION

V. Frolov, A. Pavlova
Nizhniy Novgorod State University N.I. Lobachevsky

The article presents the mechanisms of production localization summarized at different levels: state and industrial enterprise levels. With regard to the conducted research, several production localization mechanisms were determined. At manufacturing enterprise level, the cost structure was determined for tier-1 subcomponent localization purposes.
Keywords: localization of industrial production, localization mechanisms, automobile industry, industrial policy.

ФОРМАТЫ СЕТЕВОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И ОТРАЖЕНИИ ПРАКТИКИ В НАЦИОНАЛЬНЫХ ОТРАСЛЕВЫХ СТАНДАРТАХ

В.П. Чеглов

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

В статье рассмотрены вопросы определения торговых форматов на основе практики развития торговли, с учетом сетевого характера ее трансформации. Автором использован опыт работы в розничных торговых сетях и результаты проведенного исследования. Содержится анализ существующих подходов к типизации торговых предприятий, определены недостатки существующей методологии. Предложен авторский подход к стандартизации торгового обслуживания на основе разработки форматной матрицы.
Ключевые слова: внутренняя торговля, стратегия развития торговли, розничные торговые сети, форматы розничной торговли, типы торговых предприятий, матрица форматов торговых предприятий

Завершившийся 2018 год позволяет говорить о сохранении сложившихся тенденций трансформации торговой сферы, усилении процессов интеграции и консолидации торговой сферы, переделе рынка в пользу крупных торговых систем, чему способствует продолжающаяся стагнация экономики. В этих условиях преимущества получают крупные субъекты рынка, способные привлекать инвестиции и использовать системную синергию (рис 1).

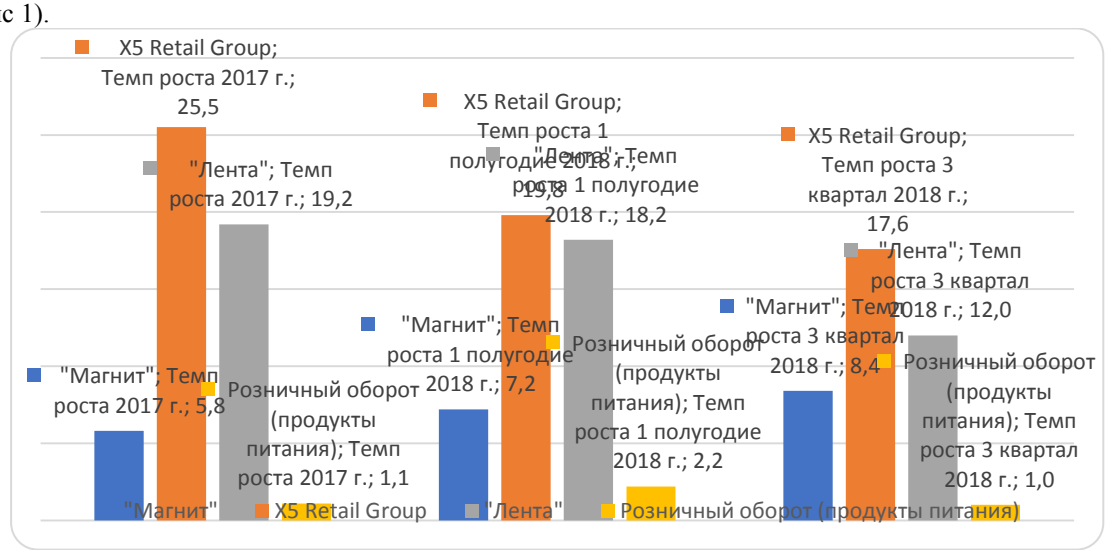


Рис. 1. Динамика роста крупных торговых систем на фоне оборота продуктов питания [18, 1]

Продолжается структурный сдвиг в сторону федеральных торговых систем, которые, однако они стали более взвешенно проводить территориальную экспансию, согласовывая ее с развертыванием собственной оптово-распределительной инфраструктуры и формированием региональной базы поставщиков [11, 78-90]. Так, в этом году сеть «Пятерочка» вышла в Томскую область, предварительно открыв распределительный центр в Новосибирске и создав пул из 17 местных поставщиков, покрывающих до 20% товарных закупок. Похожим образом развивается группа компаний «Магнит», генерирующая по итогам ноября 2018 г. до 4,4% оборота продоволь-

ственных товаров на рынке Сибири, при планах в среднесрочной перспективе довести свою долю в регионе до 14%. Границы территориальной экспансии федеральных торговых сетей сегодня можно определить муниципальными и сельскими образованиями с населением ниже 5000 человек (примерно 1500 семей с месячным бюджетом в 8-12 тысяч рублей на продукты питания) и наличием транспортной инфраструктуры.

В условиях этого сценария развития торговли потребитель сталкивается с ограничением выбора места совершения покупки несколькими доступными вариантами, которые, особенно в городской местности, все чаще сводятся к объектам федеральных торговых сетей Ему предлагается «усредненное» качество, он теряет возможность контакта с владельцем торговой точки, вынужден общаться лишь с менеджером, чаще знакомиться с информацией о товаре самостоятельно. Торговое дело становится все более технологичным.

Возникает проблема качества торгового обслуживания, его соответствия заявленной торговой системой оферте, к существенным условиям которой принято относить ассортимент товаров / набор оказываемых услуг / качество торгового обслуживания / уровень цен: условиях ужесточения конкуренции, пользуясь возрастающей рыночной силой, торговые сети начинают экономить на существенных моментах предложения, прежде всего на численности сотрудников, их подготовленности, ассортименте [5, 131–142; 7;11, 78–90; 12, 15–22; 17, 61–67]

Покупатель вынужден ориентироваться на соотношение упомянутых параметров, тип магазина, его оформление, торговую марку, то есть внешние элементы предложения. И часто видит несоответствие. Так, на рынке сегодня присутствуют схожие по названию торговые объекты, предлагающие разные по содержанию и качеству услуги, ассортимент и цены. Магазины «Атак» до недавнего времени позиционировались как супермаркеты, наряду с магазинами сети «Перекресток», хотя имели существенные отличия в глубине ассортимента, сервисе и ценах. И продолжают считаться супермаркетами после ребрендирования. Магазины торговых сетей «Пятерочка», «Магнит», «Магнолия» и вовсе трактуются по-разному: одновременно дискаунтерами, магазинами у дома, «в шаговой доступности» и супермаркетами. Как же такое может быть? Подобная путаница дезориентирует не только покупателей, но и муниципальные власти при выстраивании торговой инфраструктуры под потребности территории.

Решение проблемы видится в стандартизации той оферты, которую предлагает та или иная сеть. А для этого необходимо разработать и внедрить форматную матрицу или набор определенных типов торговых предприятий, из которых можно выбрать свой оптимальный формат и его продекларировать на вывеске. Задача разработки такой матрицы записана в Стратегии развития торговли в РФ на 2015-16 гг. и период до 2020 г. [1, 6], но до сих она не реализована. Ее решение требует уточнить и стандартизировать терминологию, сделать следование форматным критериям обязательной как минимум для торговых сетей и рекомендованной практикой для всех остальных торговых организаций, будет способствовать саморегулированию [13, 3463-3479; 14, 45-53; 16, 93-99].

Так, анализ применяемой терминологии, показывает ее несоответствие практике, разночтения и путаницу в толковании, применение устаревших понятий. Так, в стандартах последних лет одновременно использовались термины «вид предприятия розничной торговли», «тип предприятия розничной торговли» [2; 3; 4]. При этом Стратегия отраслевого развития вводит понятие «торговый формат», применяемое практиками. Однако новое понятие описано весьма обтекаемо, что и вносит путаницу: под торговым форматом понимается «…тип торговли, который характеризуется набором однородных способов и черт ведения бизнеса, видом используемого торгового объекта, а также ориентированностью на определенную группу потребителей». А далее авторы определения говорят о том, что «…каждый торговый формат уникален и для потребителя, так как предоставляет разные услуги по набору и качеству (в том числе по разнообразию ассортимента, ценового уровня и сопутствующих услуг), и для производителя (производителям разных объемов и типов товаров требуются разные форматы торговли как каналы сбыта)» [1, 6]. Но «тип» и «уникальность» – прямо противоположные характеристики!

Необходимо особенно подчеркнуть, что Росстандарт регулярно проводит обновление отраслевой терминологии. Но по – прежнему, вид предприятия розничной торговли определяется по ассортименту реализуемых товаров, а тип – как разновидность последнего, классифицирующая торговые объекты по площади и методу обслуживания (самообслуживание или торговля через прилавок, по образцам и т.д.). Классификации игнорируют технологические особенности того или иного типа предприятий. Отсюда и практическая значимость ряда применяемых определений. Так. понятием «Универмаг» в стандартах советского периода обозначались крупные торговые объекты, предлагающие универсальный ассортимент, закупаемый и реализуемый предприятием за счет собственных оборотных средств. Но сегодня подавляющее большинство сетевых торговых объектов с вывеской «Универмаг» являются торговыми центрами, обеспечивая универсальный ассортимент за счет подбора арендаторов (магазины «Московский», «Первомайский» и др.). Универмаги в традиционном толковании в городах можно пересчитать «по пальцам» (ГУМ, ЦУМ, Торговый дом «Даниловский» в Москве, ДЛТ – в Санкт-Петербурге). Причем все они достраивают свой ассортимент за счет арендаторов, реализуя смешанную модель хозяйствования. Больше таких предприятий сохранилось в сельской местности, однако и здесь наблюдается тенденция их перепрофилирования на смешанную модель.

Таблица 4.2.1

Матрица розничных форматов и принципы ее применения в интегрированной торговой системе [15,191-192]

Формат / критерии	Мини маркет	Магазин «У дома»	Дискаунтер	Специали зированный	Супер-маркет	Гипер маркет	Универмаг	Дрогери	Торговый центр	Cash& Carry	Интер-нет магазин
Торговая площадь, кв. м	От 18	От 100	От 250	От 18	От 800	От 4000	>3500 город, >650 село.	От 18	От 650	От 5000	Нет
Специализация / ассортимент	Смешанный, ограниченный, повседневного спроса	Расширенный. товары повседневного спроса	Комплексный, повседне-вного спроса с высокой оборачиваемостью	Специализированный, глубокий	Комплексный, широкий и углубленный.	Универсальный, Широ-кий с незначи-туглублен	Универсальный/ комплексный, широкий, глубокий,	Смешанный/ комплексный	Комлексеый / универсальный	ком-плексный	1.Расширен и углубл ассортимент
Качество обслуживания	минимальное	среднее	минимальное	среднее – высокое	высокое	среднее	высокое	сред	Позициониров.	Миним	Ниже сред
Метод продажи	с/о, прилавок.	с/о, прилавок	самооб	Сам/об, прилавок	с/о, прилавок	с/о, прилавок	сам/об	сам/о	с/о, прил.-	сам\о	удален. заказ
Технологические особенности	Случай-ный, импульсный спрос	1.Ориентация на импульсную покупку и лояльность	1. Продажа части товаров по ценам ниже среднеотраслевых 2. Продажа товаров по фиксированной цене ниже среднеотрасл	1. Тов. комплекс или группа, углубленный ассортимент 2. Доходы от сервиса	Ориентация на товарные бренды. Высокая маржа	Доход формируется от от оборота1.Снижение цен по ассортименту	Самостоятельная закупка и реализация товаров Ориентация на товарный комплекс / универсализацию товарного ассортимент	Продажа товаров повседнев спроса. .	Формирование пула арендаторов. Работа на привлеченных оборотных сред.	Мелкий опт. Деление маржи с покупателями	Оказание услуги доставки Дополнение ассортимента
Логистика	Через РЦ	Через РЦ	Через РЦ	РЦ, прямые	РЦ	Прямые	Прям постав	РЦ	Не уст	Прямые	РЦ
Складская площадь в маг.	Ограничена	Не обязат.	Не обязат.	Минимум	Есть	Есть	Есть	Нет	Есть	Есть	Есть
Ценообразование	Выше среднеотраслевых на 15-30%	Цены выше среднеотраслевых	Цены ниже или среднеотр	Среднеотраслев и выше	Высокие	Ниже среднеотраслевых					Ниже среднеотрасл.
Принцип управления	администрирование	Администрирование, смета	Администрирование, смета	Администрирование, смета	Упр. Ценами и доходами,бюджет	Упр. ценами и доходами, бюджет	Упр. Ценами и доходами, бюджет	Адм, смета	Управ. доходами,	Управл. доходами,	Упр. доходами,

									бюджет	бюд-жетом	Хозрас-чет
Целевая аудитория	Транзитный трафик. Сред чек до $3,5	Импульс спрос посто янных клиен-тов Сред чек до $2,5	Потребители со средними доходами и ниже. Сред. чек от $3,5	Все категории Средний чек зависит от специализации	Сред и выше Сред. Чек от $6,5	Все катего-рии. Сред. Чек от $8,5	Сред и выше/ Средний чек зависит от fccjhnbvtynf	Сред и выше Сред. Чек от $4	Все кате-гории	Пред-прини-матели, органи-зации	Все катего-рии
Размещение	На трассах, у транспорт-ных узлов	В зоне стрит ритейла, в жи-лых кварталах	В жилых квар-талах Из рас-чета на 10 тыс. жителей Трафик от 2,5 чел в день на 1 торговой S	В зоне стрит ритей-ла, в торговых цен-трах	ТЦ, в зоне стрит ритей-ла Трафик от 1,9 чел в день/м2 торг. S	ТЦ, трассы, в зоне стрит ритейла. Трафик от 1,1 чел в день/м2 торг. S	В зоне стрит ритейла	В зоне стрит ри-тейла	Транс-портная доступ-ность для покупа-теля	Транс-портная доступ-ность для покупа-теля	Ис-пользо-вание торго-вых объек-тов
Собственный ассортимент	Не треб	Не обязат	До 100%	До 100%	До 20%	До 50%	Не уст	До 25		До 25	По налич
Квалифика-ции персона-ла	Не требуется	Желательна	Не требуется	Желательна	Обязательна	Не требуется	Обязательна	Не треб	Требует-ся	Требу-ется	Не требует.
Принцип владения	Преим. арен-да	Преим. аренда	Аренда, строи-тельство		Аренда в ТЦ / выкуп	Собств, аренда в ТЦ	Собств /аренда в ТЦ	Аренд.жил ы-е зоны	Собствен-ность	Соб-ствен-ность	Аренда
Стоимость 1 м2 общ пло-щади т.р. / окупа е-мость, лет	Аренда до 10, окупае-мость до 3 лет	Аренда до 10, окупаемость 3-6 лет	35-105 аренда 10-20) 4-6 лет (аренда 3 года)	20-70 (аренда от 10), до 9 (при аренде до3 лет)	70-110 (аренда 30-50), 6-9 лет	50-100 (аренда 30-40) 6-9 лет	От 100 (аренда 30-50), 5-9 лет	20-70 (а 10-20), до 9 (3 а)	От 100, окупае-мость 6 – 9 лет	70-110 (аренда 30-50), 6-9 лет	

Вызывают сомнение в востребованности некоторые типы специализированных магазинов («Рыба», «Мясо», «Минеральные воды», «Колбасы», «Товары для женщин» и др.), поскольку они рынком не востребованы, либо слабо востребованы. А тип торгового объекта «Универсам» вообще обозначает метод продаж, предполагая самообслуживание при наличии универсального ассортимента!

Отметим в той или иной степени успешные попытки ряда экономистов совместить категории «тип торгового предприятия» и «формат торгового предприятия», отследить эволюцию понятий [8; 9, 71-77]. Однако упор все авторы делают на технико –экономические и пространственные характеристики: площадь торгового зала, метод обслуживания, специализацию, количество ассортиментных позиций, что, как нам кажется сегодня уже недостаточно. Ведь значение приобретают технологические характеристики, такие, как широта ассортимента (количество товарных категорий), его глубина (количество позиций в категории), особенности ценообразования и формирования дохода, стандарты обслуживания, товародвижения, управления, потенциал развития торговой сети [6, 257-334; 10, 13], капиталоемкость и окупаемость капитальных вложений.

Оговоримся, что количество таких критериев не может быть слишком большим и, наверное, некоторых условностей избежать сложно, однако их необходимо минимизировать. Каждый торговый формат (format of trade business) должен характеризоваться четкими отличиями, устоявшимся названием, активно заимствоваться и повторяться с несущественными отклонениями. Относимые к определенному формату (типу) торговые объекты должны быть технологически схожими вне зависимости от страны или региона присутствия, являться прямыми конкурентами между собой. Формировать некое единообразие в качестве торгового обслуживания. А общее количество востребованных форматов будет определяться практикой.

Разнообразие на рынке будет обеспечивать учет социально-экономических, демографических и социокультурных условий, различия в реализуемых проектировочных решениях (формулы магазина). Такие отличия мы предлагаем обозначать понятием «концепт», под которым понимаем технико-экономический вариант решения того или иного формата (количество расчетно-кассовых узлов, диапазон площадей, количество персонала на 100 кв. метров торговой площади, среднедневной оборот, оборот с единицы площади, трафик). Концепты будут разрабатываться торговыми сетями под свои потребности и «привязываться» под доступные локации.

Исходя из сказанного и на основе обобщения опыта применения зарубежными и отечественными розничными торговыми сетями различных концептов предприятий в сфере розничной и мелкооптовой торговли, мы классифицировали одиннадцать типов (форматов). Нами разработана форматная матрица (таблица 1), которая будет востребована в России как минимум в среднесрочной перспективе.

Остановимся подробнее на особенностях предложенного нами форматного деления и обоснуем направления трансформации действующего национального стандарта. Начать следует с самого распространенного, на наш взгляд, типа сетевого магазина, каковым будет являться формат «минимаркет». Данный формат может вместить два существующих типа торговых объектов по принятой Росстандартом классификации: тип «мини маркет» (им обозначен неспециализированный магазин самообслуживания с узким или ограниченным ассортиментом и торговой площадью 40 – 50 кв. м.) и тип «Продукты» (реализующий только продовольственные товары через прилавок на торговой площади не менее 18 кв. м.). Обратим внимание на то, что между ними сложно провести границу и на практике сетевые магазины малой площади используют оба метода продажи, иногда и сочетают их.

Формула минимаркета рассчитана скорее на транзитного покупателя, импульсный спрос, поэтому предусматривает смешанный ассортимент товаров повседневного спроса, предполагает высокую зависимость от трафика и работу в ценовом диапазоне выше среднерыночных цен на 15-30%. Здесь для торговых сетей важно размещение торговых объектов на транспортных путях, их приближение к месту жительства или работы покупателей, при этом качество обслуживания здесь не следует рассматривать значимым фактором. Относительно невысокие объемы товарооборота определяют необходимость товароснабжения через РЦ, нецелесообразность хозяйственной самостоятельности магазинов. Мы считаем, что торговыми сетями магазины данного формата будут размещаться преимущественно на автомагистралях (автозаправках), у транспортных узлов, в отдельно стоящих зданиях или блочно-каркасных модульных конструкциях. И этот сегмент розничной торговли обеспечит перспективы для встраивания в формируемую новую реальность независимых малых торговых предприятий

Формат дискаунтера является, пожалуй, наиболее неопределенным сегодня понятием. Росстандарт трактует его очень противоречиво: как магазин типа супермаркет (универсам) эконом- класса с площадью торгового зала от 250 кв. м2, в котором осуществляется продажа ограниченного ассортимента товаров повседневного спроса по ценам ниже среднерыночных. Происходит снова смешение понятий. Технологической особенностью относимого в европейских странах к дискаунтеру торгового объекта является предложение части товаров (их можно определить якорными), либо целых ассортиментных сегментов, с минимальной торговой наценкой (обычно не выше 5-15%), при том, что остальные товары продаются по среднерыночным ценам. А значит, доходы в этом формате торговые сети получают за счет количественного ограничения предложения в пределах от 500 до 8000 позиций (далее SKU), оптимизации ассортимента непродовольственных и (или) продовольственных товаров по критерию высокой оборачиваемости, что позволяет им получать скидки на объемы закупки! Снижение розничных цен достигаются также экономией издержек за счет минимализма в дизайне и оснащении

торгового объекта, сервисном обслуживании, внешней рекламе, применения самообслуживания, выкладки товара в транспортной упаковке, замещении брендированного товара продукцией под собственными торговыми марками. Мерчендайзинг здесь сводится к минимуму.

Характерной особенностью применения этого формата торговыми сетями мы считаем отказ от жесткой привязки локации к местам массовой застройки. Здесь гораздо важнее наличие автомобильных подъездов или расположение на оживлённых магистралях. В России формат дискаунтера сильно отличается от общепринятого: торговые объекты меньше по площади, не столь «аскетичны» в плане ассортимента и сервисаБазовый или «жесткий» концепт до недавнего времени использовался торговыми сетями «Авоська», «Магнит», «Светофор и некоторыми другими, а «мягкий» концепт – такими сетями, как «Пятерочка», Atak. Различие достаточно условно и сводится, по нашему мнению, к разнице в количестве SKU, стандартах оформления торгового зала и обслуживания. «Жесткий» вариант построен на выкладке товара из расчета от 0,8 до 1 SKU на 1 квадратный метр торгового объекта. «Мягкий» вариант – на вариативности каждой позиции ассортимента, плюс расширенном предложении сопутствующих товаров (до 5% товаров) и наличии некоторого сервиса. Причем в условиях ужесточения конкуренции и «перетока» кадров в мегаполисах и городах регионального значения происходит постепенный «дрейф» в сторону «мягкого» дискаунтера. «Жесткий» вариант скорее будет востребован в малых городах и сельской местности. В обоих случаях товародвижение технологически оправдано выстраивать через распределительные центры компании, а управление на объектах сводить к его администрированию.

Формат магазина «У дома» или удобного магазина (за рубежом «Конвиньенс») отражает идеологию каждодневной, чаще импульсной, покупки рядом с домом, привлечения покупателей качеством обслуживания и удобством расположения (через формирование лояльности). Он является одним из самых издержкоемких, поскольку ориентирован на узкий круг покупателей, предполагает аренду площадей в street ритейле, поддержание относительно широкого ассортимента при сниженной по сравнению с дискаунтерами оборачиваемости, цены выше среднеотраслевого уровня. Для примера, формат используют торговые сети АБК, «Доброном», частично – «Магнолия». По нашему мнению, формат магазина «У дома» будет востребован ИТС для размещения в зонах жилой и офисной застройки и его целесообразно развивать преимущественно на технологиях обратного или символьного франчайзинга, для вовлечения в системный бизнес автономных участников рынка.

Альтернативный вариант исполнения формата мы связываем со специализацией на гастрономических товарах / полуфабрикатах (концепт «Гастроном», формулу мы увязываем с продовольственным ассортиментом, более чем на 50% состоящий из товаров категории fresh (наиболее точно формат применен сегодня торговой сетью – «МясновЪ»). Выделять концепт «Гастроном» в качестве самостоятельного формата вряд ли целесообразно, поскольку он ориентирован на тот же сегмент покупателей и технологии.

Формат «Дрогери» **(**drogerie) торговые системы за рубежом используют для продажи широкого ассортимента товаров повседневного потребления (от парфюмерии и косметики до продуктов питания длительных сроков хранения и товаров для животных). Используются торговые площади до 300 кв. м. Как и в предыдущем случае, формат ориентирован преимущественно на постоянный контингент покупателей, проживающих или работающих в радиусе 1-2 кварталов от магазина; но расчет делается на импульсный спрос. Классический вариант в России реализует торговая цепь «Ситимаркет». От него несколько отличается вариант Fix Price, где подбор ассортимента позволяет осуществлять товароснабжение с меньшей периодичностью и потерями. Применение обоих форматов, «Магазин у дома» и «Дрогери», предполагает максимальную централизацию закупки, логистики и операционного управления.

Супермаркет (от латинского super + mercatus) определяется Росстандартом как крупный торговый объект торговой площадью от 800 кв. м., при этом не обращается внимания на его технологическую специфику: а именно достаточно широкий, но главное глубокий, ассортимент, который правда скорее комплексный, чем универсальный (от 10 до 20 и более тыс. SKU, с долей сопутствующих товаров до 20%), высокий уровень сервиса, применение программы лояльности и часто круглосуточный график работы. В силу этого ассортимент супермаркета формируется преимущественно за счет товарных брендов (продовольственные концепты предполагают также расширенный ассортимент свежей продукции собственного производства). К особенностям мы относим локацию магазинов на автомагистралях или в крупных торговых центрах в качестве «якорных» арендаторов и центров образования территориальных торговых кластеров. Формат отличается сниженной удельной оборачиваемостью по сравнению с дискаунтерами и более высокой маржинальность. Торговые объекты более затратные как в организации, так и в эксплуатации.

Можно выделить два варианта сетевого супермаркета. Наибольшее распространение в РФ находит исполнение, которое мы обозначаем как «классическое» («Седьмой континент», «Перекресток», «Виктория», Billa, М.Видео). Концепт ориентирован на покупателей со средним и выше уровнем доходов, сочетание централизованных и децентрализованных поставок. Отдельно здесь следует выделить вариант класса «люкс» («Азбука Вкуса», «Глобус Гурмэ», Saturn), нацеленный на покупателей с высокими доходами и предлагающий товары «премиальных» брендов, либо экологически чистую продукцию, повышенный стандарт обслуживания. Во всех вариантах формат предполагает преимущественно централизованное снабжение.

Гипермаркет как формат торговли трактуется Росстандартом как магазин смешанного ассортимента на торговой площади от 4000 и более кв. м., работающий преимущественно в форме самообслуживания. Отметим,

что на практике у нас торговая площадь формата начинается от 2500 кв.м, при этом ассортимент превышает ассортимент супермаркета в 3—10 раз, достигая 40—50 и более SKU, преимущественно за счет его расширения и добавления нетипичных групп товаров. Технологические отличия видятся нами в целевой аудитории (все слои населения), ассортименте, который становится практически универсальным, в той или иной степени ограниченным по глубине. Доходы гипермаркеты формируют «от оборота»: за счет занижения торговой наценки и ускорения оборачиваемости.

Формат также предполагает локацию в торгово – развлекательных комплексах, транспортных узлах, в качестве ядра территориального торгового кластера. При этом он не требует создания собственной логистической инфраструктуры, однако по мере расширения ассортимента предполагает использование собственных или аутсорсинговых распределительных центров.

Можно выделить два варианта исполнения сетевого гипермаркета. Первый можно обозначить как «Клубный», поскольку в нем товар реализуется со скидкой по картам лояльности («Лента», О'Кеу, в меньшей степени «Наш», «Карусель»). Второй – как «Стандартный», предлагающий все товары по ценам ниже средних всем посетителям (Auchan, Globus, «М.Видео»). Важно подчеркнуть: формат «гипермаркет» предполагает применение технологий дисконтной торговли и качество обслуживания в сравнении с форматом супермаркета объективно падает. Сам по себе гипермаркет предполагает большую операционную самостоятельность торгового объекта.

Формат Cash & Carry в российской терминологии трактуется как неспециализированное предприятие розничной и мелкооптовой торговли выставочной площадью от 5000 кв. м., реализующее широкий ассортимент товаров методом самообслуживания и с невысоким уровнем наценки. И это определение нужно дополнить технологическими особенностями. К ним мы относим комплексный ассортимент продуктов питания и промышленных товаров, который по глубине ассортимента объективно уступает супермаркету, по широте – гипермаркету; децентрализованный характер управления торговыми объектами, закупки части ассортимента, управления ценами.

В нашей стране применяется европейский концепт формата, ориентированный на обслуживание потребности мелких предпринимателей и социальных учреждений, вовлечение в интегрированный бизнес малых предприятий за счет уступки контрагенту части торговой наценки. При этом в условиях низкой предпринимательской активности в России клиентская база не совсем правомерно расширяется за счет конечных потребителей. Сегмент по –существу монополизирован компанией Metro Group.

Американский («клубный») вариант того же формата замещен в нашей стране форматом гипермаркета. Хотя этот вариант был бы востребован рынком, поскольку для него характерно сужение товарного предложения в сторону более дорогих товарных брендов (от 3500 до 4000 SKU), нежели реализуются в дискаунтерах. При наличии мелкооптовой скидки для постоянных покупателей, и регулярного обновления ассортимента. Характерный пример – концепт Sam's club.

Упоминавшийся выше формат «Универмаг» (department store) трактуется Росстандартом как объект торговой площадью от 3500 м.2 в городах (от 650 кв.м. в сельской местности), с универсальным или комплексным ассортиментом, использующий различные методы обслуживания. Дополним и это определение. К технологическим особенностям мы причисляем, во-первых, организацию товародвижения на основе использования собственных оборотных средств, управление закупками и продажей; во-вторых, концентрацию товаров на одном объекте в целях максимального удовлетворения потребностей постоянно проживающего и мигрирующего населения; в-третьих, предложение покупателю выбора из нескольких мерчендайзинговых линий, разнообразия цен в представленных товарных категориях. Формат предполагает смешанный подход к логистике и переход от администрирования к децентрализованному управлению по мере усложнения ассортимента и территориальной удаленности локаций.

Формат «специализированный магазин» представлен в стандарте наиболее неконкретно: отсутствуют даже требования к размерам торговой площади и ассортименту. Однако в сфере сетевой торговли данный формат ориентирован на товарную группу или товарный комплекс (например, одежду, обувь, книги, автомобили, отдельные продуктовые категории), характеризуется глубоким ассортиментом, покрывающим специфические потребности. Дифференцировать этот формат по торговой площади не представляется необходимым.

Важно отметить то, что в рамках сети торговые объекты формата чаще работают как структурные единицы, с максимальной централизацией управленческих функций, а товародвижение осуществляется преимущественно через распределительные центры. При этом здесь также нельзя обойтись без вариации в формуле. Наибольшее распространение получили формула со специализацией ассортимента товаров без выделения того или иного товарного бренда и с минимумом сервиса (пример – сеть «Центр обувь», «Магнит-Косметикс»). Формула специализированного салона предполагает расширение спектра услуг, включая сервис – сопровождение, ориентацию на среднюю и высокую ценовые категории (сети автосалонов, винных магазинов). Формула бутика строится на предложении товаров определенных торговых и производственных, чаще эксклюзивных, марок или услуг (сети магазинов «Шеле», «Fashion Continent» (одежда), «Порт Мокка» (чай – кофе), «Коллекция вин»). Важно понимать, что за счет специализации ассортимента и сопровождения покупки отпускные цены в альтернативных формулах специализированного магазина будут выше.

Формат «Торговый центр» (от нем. Einkaufszentru) определяется Росстандартом как комплекс архитектурно объединенных торговых помещений, расположенных на спланированном земельном участке, имеющих общие коммуникации и инфраструктуру (в т. ч. общие парковочную и сервисную зоны). Мы опять видим чисто описательный характер определения. Вместе с тем, формат характеризует, по- существу, розничный или оптовый торговый кластер. Собственник здесь выступает в качестве застройщика комплекса и его оператора, формируя рынок арендной недвижимости для развития системной торговли и малых предприятий. Технологической особенностью можно назвать привлечение сторонних оборотных средств, формирование комплексного или универсального ассортимента за счет соединения ассортимента арендаторов в определенную концепцию.

Устанавливать здесь критерий по площади сложно, но минимально допустимой следует, наверное, принять норму Росстандарта в отношении универмага в сельской местности (650 кв. м). Меньшее количество торговой площади вряд ли позволит владельцу помещения сформировать хотя бы комплексное товарное предложение. Формат предполагает децентрализованное управление товарным ассортиментом и ценовым предложением с помощью подбора и ротации арендаторов, их хозяйственную, либо только операционную самостоятельность.

Можно обосновать несколько концептуальных решений Торгового центра, опирающиеся на: архитектурно-планировочное решение («Пассаж», «Галерея», мол, ритейл – парк); масштаб территориального проникновения (микрорайон, муниципальный район, город, регион); ценовой уровень и используемые технологиии (торговые и торгово –развлекательные центры, пауэр-центры, аутлет–центры). По структуре собственности – частные, акционерные и кооперативные (когда девелопером и оператором выступает товарищество собственников торговых площадей). Последний вариант представляется нам наиболее многообещающим в плане сохранения малого торгового бизнеса.

Формат интернет-торговли мы рассматриваем здесь как инструмент омниканального развития интегрированной торговой системы, расширения ассортимента без значительных складских расходов и придания ему характера универсального или специализированного, поддержания лояльности покупателей, оптимизации операционных затрат.

Внедрение предлагаемой матрицы розничных форматов позволит стандартизировать торговое дело максимально близко к практике, обеспечить увязку Стратегии развития торговли до 2025 с потребностями торговцев и покупателей, соответствие торгового обслуживания объявленной оферте, также решить не менее существенную отраслевую задачу разработки нормативов обеспеченности населения торговой инфраструктурой, в том числе по регионам, в форматном разрезе.

Список литературы

1. Стратегия развития торговли торговли в РФ на 2015-16 гг. и период до 2020 г, утв. Минпромторгом РФ 25.12.14 (в ред. 2015 г.)

2. Национальный стандарт РФ. Торговля. Термины и определения. ГОСТ Р 51303-2013. Утв. Приказом Росстандарта 28.08.2013 № 582-ст. П.43 Электронный ресурс docs.cntd.ru

3. Национальный стандарт РФ. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли. ГОСТ Р 51773-2009

4. ГОСТ Р51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий (2001)

5. Есютин А.А., Чеглов В.П. Кадровое обеспечение торговли: сегодня и завтра отрасли / Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). 2011. № 3 (52). С. 131-142

6. Иванов Г.Г. Методология трансформации потенциала развития торговых организаций. Диссертация доктора экономических наук, М., РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2006. С. 257-334

7. Карпова Е.В., Чеглов В.П., Есипенко М.А. Проблемы повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса в торговле / Вестник Российского государственного торгово-экономического университета (РГТЭУ). 2011. № 11

8. Попов Д.А., Синюков В.А. Формиаты ритейла: эволюция и современность. Монография. Хабаровск. ХГАЭП, 2013. – 148 с.

9. Шнорр Ж.П. Форматы торговли: понятие, виды и параметры, их характеризующие. Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2013. № 2 (3) С. 71 – 77.

10. Хасис Л.А. Розничные торговые сети в современной экономике. УРСС. 2004, с. 13

11. Чеглов В.П., Мхитарян С.В. О влиянии государственного регулирования на розничные торговые сети и оптовую торговлю / Менеджмент и бизнес администрирование. 2019. – № 1. – С. 78-90

12. Чеглов В.П., Столярова А.Н. Тренды и особенности развития внутренней торговли России в условиях перманентного экономического кризиса / Практический маркетинг. 2019 – № 3. – с. 15 – 22

13. Чеглов В.П., Столярова А.Н. Как встроить малый торговый бизнес в новую экономическую реальность. / Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19, № 11. – С. 3463- 3479

14. Чеглов В.П., Чеглов А.В. О природе «недобросовестных практик» в торговле и механизме регулирования отрасли в условиях интеграции //Вестник Академии, № 2, 2016, с. 45-53.

15. Чеглов В.П. Управление формированием и развитием интегрированных торговых систем в России. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, М., РЭУ, 2017

16. Чернухина Г.Н., Чеглов В.П. О проблемах государственного регулирования торговли в России в условиях ее интеграции. //Вестник Академии, МОСАП, № 4, 2015, с. 93 -99.

17. Чкалова О.В., Ефремова М.В. Доминирование торговли в цепях поставок под влиянием торговых сетей / Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Сер: Социальные науки. 2017 – № 1 (45) – с. 61–67.

18. Современные тренды развития рынков товаров и услуг. Бюллетень РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018, № 3.

THE FORMATS OF NETWORK RETAIL TRADE AND THE REFLECTION OF PRACTICE NATIONAL INDUSTRY STANDARDS

V.P. Cheglov

Plekhanov Russian University of Economics

The article deals with the definition of trade formats based on the practice of trade development, taking into account the network nature of its transformation. The author used the experience in retail chains and the results of the study. The analysis of existing approaches to the typification of commercial enterprises, identified the shortcomings of the existing methodology. The author offers an approach to standardization of trade-supporting services on the basis of the aspect of the matrix.

Keywords: internal trade, strategy of development of trade, retail trade networks, formats of retail trade, types of trade enterprises, matrix of formats of trade enterprises

РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

И.Б. Юленкова

Мордовский государственный университет им. Н.П.Огарева г. Саранск

В современных условиях развитие инновационного предпринимательства становится важнейшей задачей государственной экономической политики, направленной на достижение устойчивого роста и динамичного развития в целом. В настоящее время эффективная инфраструктура государственной поддержки является одним из весомых факторов развития инновационного бизнеса. В статье рассмотрены проблемы развития инновационного бизнеса, предложены направления их решения с точки зрения совершенствования инфраструктуры поддержки .

Ключевые слова: инновации, инфраструктура, бизнес, система, государственная поддержка, центры, проблемы, перспективы.

Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ и Правительства РМ (проект № 18-410-130004 р_а «Развитие методологии формирования финансово-экономического климата для устойчивого инновационного предпринимательства в регионе»).

В настоящее время инновации, научно-технический прогресс и интенсификация народного хозяйства являются неотъемлемыми составляющими устойчивого экономического роста. Лишь инновационным системам присуща способность быть конкурентоспособными и эффективно развиваться в рыночной среде. Одним из источников инноваций, а также каналом трансферта знаний и технологии является малый бизнес.

Малые инновационные предприятия являются технологическими лидерами в зарождающихся отраслях экономики, они открывают новые сегменты рынка, осваивают и внедряют новые технологии, повышают наукоемкость и конкурентоспособность производства и тем самым способствует формированию новых технологических укладов. Как вполне справедливо отмечает Б.Н.Кузык, что человечество вступило в новую стадию своего развития – стадию построения постиндустриального, информационного общества, что было вызвано происходящей в современном мире социально-экономической революцией. В основе каждой социально-экономической революции лежат определенные специфические технологии, производственно-технологические системы и производственные отношения [1].

На современном этапе государственная поддержка- необходимый инструмент развития инновационного бизнеса. Но в России пока не сформированы методы его комплексного стимулирования и поддержки. С одной стороны создание новых финансовых институтов, законодательства, регулирующего и регламентирующего предпринимательскую деятельность, расширяют возможности для предпринимательства, а с другой – усложняют решение задач из-за новизны проблемы и недостаточной законодательной и методической проработки ряда вопросов. Это крайне тревожный фактор, учитывая значение инновационного малого бизнеса в дальнейшем развитии экономики страны.

Инновационная рыночная экономика выдвигает одновременный рост разного рода рынков, который обеспечивается разнообразной избыточностью, которую можно получить при очень высокой производительности

труда и высоких технологиях. На новых рынках идей, разработок, интеллектуальной собственности, инновационных продуктов заменяются старые структуры экономики и переводятся в новое качество. Вполне справедливо отмечает А.Е. Игольников, – что «в данной ситуации чрезвычайно важным является не упустить момент, на котором произойдет переход научных результатов в конечный рыночный продукт» [2].

Инновационная экономика основана на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании. Инновационный поток состоит из продуктовых и процессных инноваций. Разработка и внедрение в производство технологически новых и технологически усовершенствованных продуктов представляют продуктовые инновации. Процессные инновации представляют разработку и внедрение технологически новых или технологически усовершенствованных производственных методов, включая методы передачи продуктов:

- производственные методы материально-технического снабжения;
- поставки товаров и услуг [3].

На современном этапе развития национальной экономики инновации являются неотъемлемой частью устойчивого экономического роста. Инновационный бизнес, в свою очередь, внедряет новые технологии, осваивает современные рынки, повышает конкурентоспособность производства, а государственная поддержка является необходимым инструментом развития инновационного бизнеса.

Результаты анализа работы малых предприятий в республике Мордовия свидетельствуют о том, что уровень их развития пока недостаточно высок (таблица 1, рисунок 1).

Таблица 1

Основные показатели деятельности предприятий малого бизнеса Республики Мордовия [4]

Год	Количество предприятий, тыс.	Численность работников, тыс. чел.	Объем производства работ, услуг, млн. р.	Инвестиции в основной капитал, млн. р.
2010	1,8	16,1	1075,2	33,8
2011	2,3	22,6	1094	47,1
2013	2,1	17,1	1627,2	36,7
2014	2,8	26	1596,1	31,6
2015	2,1	20,2	2579,5	46,9
2015	2,05	24,1	3309,2	55,5
2017	2,45	25,1	4704,5	52
2018	2,43	23,6	4661	51,8

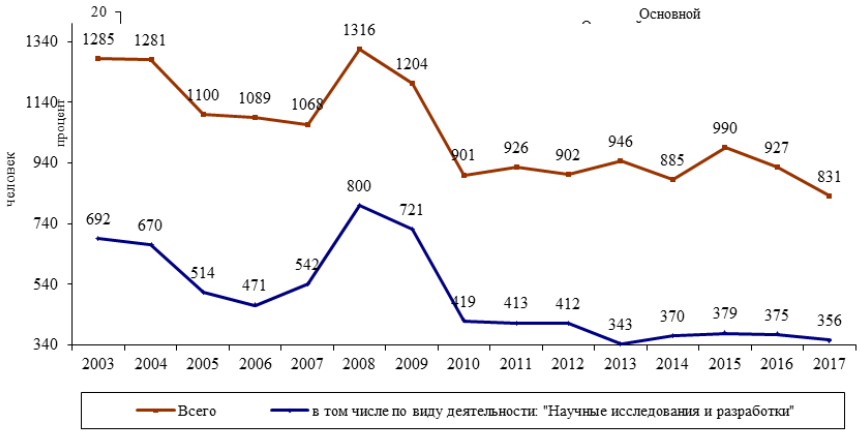


Рис. 1. Численность предприятий, функционирующих в инновационной сфере, %

Такое положение обусловлено рядом факторов, сдерживающих активность хозяйствующих субъектов и формирующих неблагоприятный предпринимательский климат в регионе, а именно:

– недостаточный уровень развития финансово-кредитного механизма и технологий финансовой поддержки малого предпринимательства;

– невысокий уровень развития системы информационной поддержки субъектов малого бизнеса;

– кадровое обеспечение и подготовка специалистов для малого предпринимательства;

– административные барьеры;

– недостаточное развитие инфраструктуры поддержки малого бизнеса.

Для достижения высокого уровня развития инновационного бизнеса в Республике Мордовия необходимо решение следующих задач:

– совершенствование нормативной правовой базы, регулирующей сферу инновационного предпринимательства и его государственной поддержки;

– устранение административных барьеров, препятствующих развитию малого предпринимательства;

– обеспечение взаимодействия исполнительных органов государственной власти и органов местного самоуправления с предпринимательскими структурами для совершенствования государственной поддержки малого предпринимательства;

– содействие развитию малого предпринимательства в приоритетных для республики направлениях;

– организация подготовки и повышения квалификации кадров для малого предпринимательства;

– обеспечение доступности финансовых ресурсов для малого предпринимательства;

– обеспечение поддержки начинающих предпринимателей;

– развитие малого предпринимательства в сфере инноваций и высоких технологий;

– продвижение продукции субъектов малого предпринимательства на межрегиональный и международный рынки;

– развитие инфраструктуры государственной и негосударственной поддержки малого предпринимательства;

– оказание консультационных, информационных и юридических услуг субъектам малого предпринимательства;

– развитие малого предпринимательства в сфере народных ремесел;

– поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих и реализующих товары, работы, услуги, предназначенные на экспорт;

– улучшение имиджа малого предпринимательства и формирование положительного отношения к нему в обществе.

В современных условиях целесообразно выделить в общей концепции социально-экономического развития Республики Мордовия Инновационную концепцию, целью которой является превращение Мордовии в инновационный регион России. На территории Мордовии можно соединить воедино новейшие разработки российских ученых и изобретателей и западные инвестиции.

В связи с этим, считаю необходимым создание Инновационно-технологического центра (далее ИТЦ) на территории Республики Мордовия. Главная задача ИТЦ – создание базы для развития совместных высокоэффективных предприятий на территории Республики Мордовия на основе использования имеющихся в регионе природных богатств, кадрового и научного потенциала. Это позволит привлечь инвестиции малого и среднего бизнеса зарубежных стран и финансирование из международных программ ЕС, федеральных и межвузовских программ, направленных на инновационное развитие регионов и поддержку малого бизнеса.

Цель разрабатываемого проекта – создание регионального центра развития инновационного предпринимательства. Ее реализация в рамках создаваемого центра будет осуществляться по следующим направлениям:

– поддержка инновационной деятельности научных организаций и производственных предприятий;

– развитие сотрудничества в научно-технической сфере с зарубежными странами;

– создание новых рабочих мест для высококвалифицированных специалистов и рабочих;

– создание научно-производственных предприятий, способных эффективно функционировать в рыночных условиях.

В тактическом плане деятельность ИТЦ реализуется по следующим направлениям:

– поиск и отбор конкурентоспособных научно-технических проектов, способных привлечь потенциальных отечественных и зарубежных инвесторов;

– обучение авторов и менеджеров наукоемких проектов (Реализация по схеме: идея – обучение – бизнес-план – создание предприятия при сквозном мониторинге экспертов ИТЦ);

– установление деловых контактов научно-технических предприятий региона с международными организациями и иностранными фирмами;

– создание региональной сети ИТЦ в субъектах РФ, образующих Северный экономический район;

– информационное обеспечение субъектов инновационной деятельности;

– комплексная поддержка малых предприятий, уже осуществляющих научно-техническую деятельность, а также малых предприятий, производящих товары и услуги, не имеющих региональных и мировых аналогов.

Исходя из некоммерческого характера ИТЦ и специфики его деятельности, в настоящее время достаточно сложно оценить чисто коммерческую эффективность Проекта с использованием стандартного набора показателей эффективности (объем прибыли, уровень рентабельности, и т.п.), причем первые три года Проект требует внешнего финансирования. Поэтому, в отношении реализации гораздо более значимыми видами эффективности выступает бюджетная и народнохозяйственная эффективность. Такой результат заложен самой идеей организации ИТЦ, как структуры оказывающей помощь малым предприятиям инновационного характера, развивающим и внедряющим в производство принципиально новые продукты и технологии.

Именно становление этих предприятий и их успешное развитие дает возможность:

– создавать новые рабочие места;

– увеличивать приток средств во внебюджетные фонды республиканского и федерального уровня;

– увеличивать поступления в бюджет за счет дополнительных подоходных налогов;

– увеличивать поступления в бюджеты за счет дополнительных платежей по налогу на прибыль;

– увеличивать социально-экономический эффект от использования инновационных технологий и товаров юридическими и физическими лицами;

– размещать производства и службы порядка 30-ти МП-арендаторов.

Деятельность ИТЦ предполагается осуществлять по следующим направлениям:

– анализ рыночной среды: сбор коммерческой информации и подготовка на ее основе компьютерных экономических обзоров. Полученную информацию, с учетом изменений в законодательной базе предпринимательства, доводить на практических семинарах до всех представителей бизнеса и органов государственной власти;

– поиск и отбор конкурентных инновационных проектов и оказание помощи авторам проектов в подготовке и разработке бизнес-планов;

– подготовка и переподготовка кадров для малого и среднего бизнеса с учетом специфики реализации будущих инвестиционных проектов (в том числе с использованием методов дистанционного образования);

– оказание помощи в практическом внедрении научных разработок в производство;

– оказание всего комплекса аудиторских и консалтинговых услуг малому и среднему бизнесу;

– оказание всего необходимого спектра банковских, страховых, юридических услуг;

– проведение экспертизы проектов, реализуемых в рамках ИТЦ или при его участии;

– разработка рекомендаций по совершенствованию законодательной базы предпринимательства в Республике Мордовия и рекомендаций Правительству Республики по разработке и корректировке программ социально-экономического развития;

– организация выставок и презентаций, прежде всего инновационной продукции, создаваемой на предприятиях ИТЦ.

Для оказания всего вышеперечисленного будут привлекаться в качестве экспертов сотрудники и преподаватели Мордовского госуниверситета, специалисты различных министерств и ведомств, общественных организаций и учреждений. Долгосрочная стратегия деятельности ИТЦ направлена на создание такого объекта инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса, который будет в состоянии с минимальными затратами, в кратчайшие сроки и с максимальной эффективностью оказать любой объем услуг технического, экономического, юридического, финансового, организационного плана любому субъекту хозяйственной деятельности этого уровня. Основной акцент, целевая функция Центра – продвижение научно-технических разработок до стадии серийного освоения, прежде всего, в тех отраслях промышленного комплекса Мордовии и в целом Волго-Вятского района, которые определяют специализацию региона, а также активизируют развитие альтернативных видов деятельности территорий.

ИТЦ должен создаваться как некоммерческая организация, способствующая оживлению малого бизнеса научно-технической ориентации в Республике Мордовия. Данное положение означает, что полученная прибыль будет направляться на развитие материально-технической базы ИТЦ и на совершенствование всего комплекса услуг, оказываемых малому и среднему бизнесу.

По нашему мнению, использование предлагаемых рекомендаций будет способствовать оздоровлению социально-экономического положения региона, снижению отраслевых и территориальных диспропорций в развитии малого бизнеса в республике, увеличению доходной части бюджетов всех уровней.

Список литературы

1. Кузык Б.Н., Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. – 372 с.

2. Игольников А.Е. Значение стадии внедрения в инновационном развитии / А.Е.Игольников, З. Коровина // Экономист. – 2007. – №4. – С. 43–51.

3. Кулапина Г.М., Маркова О.В. Факторы и необходимые условия управления инновационным развитием экономики региона // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2013. № 4. С. 28–31.

4. Малый бизнес в Республике Мордовия : стат. бюллетень. / Федеральная служба гос. статистики, террит. орган Федер. службы гос. статистики по РМ.

In modern conditions, the development of innovative entrepreneurship is becoming the most important task of the state economic policy aimed at achieving sustainable growth and dynamic development in General. Currently, an effective infrastructure of state support is one of the significant factors in the development of innovative business. The article deals with the problems of innovative business development, the directions of their solutions in terms of improving the support infrastructure

Keywords: Innovation, infrastructure, business, system, government support, centers, problems, prospects.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ДЛЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Г.Н. Яковлева

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

Статья посвящена преимуществам и недостаткам развивающейся в России формы взаимодействия государства и бизнеса – государственно-частного партнерства (ГЧП). Отражены взгляды органов государственной власти, авторитетных ученых на проблематику становления и развития ГЧП в условиях современной экономики России. Так же в статье говорится о некоторых проектах и инвестиций в них.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), инвестиции, проекты, бизнес, государство, формы взаимодействия, инфраструктура, институты.

Природа государственного бизнеса неразрывно связана с активным вмешательством государства в развитие деловых отношений. Реальная роль государства в развитии бизнес-деятельности намного сложнее формулы «государство и бизнес», в соответствии с которой государство как бы командует бизнесом, а бизнес только лишь подчиняется государственным законам. В современных условиях развития рыночной экономики государство является не в качестве внешней силы по отношению к участникам деловых отношений, а как естественное порождение и атрибут самой системы деловых отношений. Этим и обусловлена актуальность данного исследования.

Государственный бизнес представляет собой совокупность форм среднесрочного и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. Такой бизнес подразумевает под собой некоторые формы взаимодействия между бизнесом и государством: государственные контракты, арендные отношения, финансовую аренду (лизинг), концессионные соглашения. Примером здесь может являться строительство автомагистралей, где заказчиком выступает государство, а исполнителем сам бизнес.

Так, государственно-частное партнерство является схемой реализации инвестиционных проектов (преимущественно, в области инфраструктуры) на взаимовыгодных условиях для бизнеса и государства. Государство при этом получает функционирующий объект, экономя на финансировании его строительства или реконструкции, предприниматели, в свою очередь, зарабатывают средства на последующей эксплуатации объекта.

Самыми современными и перспективными инструментами государственно-частного партнерства в России в настоящее время выступают: Инвестиционный фонд, Банк развития, иные государственные корпорации, особые экономические зоны, Российская венчурная компания, концессии[1].

Государственно-частное партнерство может быть реализовано в разнообразных формах. Обычно частная организация занимается строительством или реконструкцией объектов за свой счет, а затем приобретает право на его эксплуатацию в течение конкретного срока на безвозмездной основе (при этом объект формально остается в собственности у государства). Такую форму называют концессией.

Однако имеются и иные виды государственно-частного партнерства. Например, построенный объект может на какой-то промежуток времени оставаться в собственности у строительной организации, или после сдачи объекта частный партнер может получать некоторые субсидии со стороны государства на функционирование объекта или наоборот – перечислять государству часть полученных средств от его эксплуатации.

Впервые схема государственно-частного партнерства в современном государстве была реализована при проведении строительства современной станции аэрации в московском Южном Бутове. Она была построена в 1998 году немецкой компанией SHWHolterWassertechnik. Организация в течение 12лет была собственницей данной станции и получала доход за ее эксплуатацию, а далее передала ее городу [2].

В качестве успешно реализуемых проектов можно привести пример пяти проектов общегосударственного значения. Их общая стоимость составляет 311 млрд. руб. Причем большая часть – средства частных инвесторов, а малая – бюджетные инвестиции. Помимо проектов общегосударственного значения реализация 23 одобренных региональных проектов также позволит привлечь в экономику регионов свыше 104 млрд. руб. инвестиций, в том числе из средств федерального бюджета более 13,3 млрд. руб., порядка 6,5 млрд. руб. из средств региональных и местных бюджетов и свыше 84 млрд. руб. составят средства частных инвесторов [2]. Анализ зарубежного опыта применения ГЧП в странах с разным уровнем социально-экономического развития показал, что лидирующее положение по общему количеству занимают проекты, реализуемые в сферах транспортной и социальной инфраструктур (см. табл.1).

Всего, по данным Единой информационной системы государственно-частного партнерства, в РФ по состоянию на 2018 год зарегистрированы 1 340 проектов государственно-частного партнерства, из которых были успешно реализованы 426 [3].

Большая часть текущих проектов государственно-частного партнерства были образованы в коммунальной сфере – 901, в энергетической области – 133, в транспортной индустрии – 81, иные проекты – в сфере социальной инфраструктуры [3].

Таблица 1

Примеры инфраструктурных проектов, реализуемых в России

Наименование проекта	Используемое законодательство	Размер инвестиций, в млрд руб.	Текущий статус проекта	Публичный партнер
Дорога Москва-Санкт-Петербург (М11), км 15-58	ФЗ «О концессионных соглашениях»	64,6	Эксплуатация	Российская Федерация
Дорога Москва-Минск (М1) (в обход города Одинцово)	ФЗ «О концессионных соглашениях»	25,2	Эксплуатация	Российская Федерация
Дорога Москва-Санкт-Петербург (М11), 7-8 участки	ФЗ «О концессионных соглашениях»	83,1	Подготовка к строительству	Российская Федерация
Западный скоростной диаметр (ЗСД)	Закон СПб о ГЧП	123	Эксплуатация/Строительство	Санкт-Петербург
Аэропорт Пулково	Закон СПб о ГЧП	1,2	Новый терминал введен в эксплуатацию согласно требованиям СГЧП	Санкт-Петербург
Строительство моста через р.Кама вблизи г.Камбарка	ФЗ «О концессионных соглашениях»	13,9	Строительство	Удмуртская Республика

Общий объем частных инвестиций в государственно-частное партнерство составил – 700 млрд. руб., из них 440 млрд. были направлены на проекты регионального уровня [3].

В настоящее время концессия по-прежнему остается главной формой реализации проектов государственно-частного партнерства в Российской Федерации. 2200 инфраструктурных проектов уже реализуются и будут реализованы в форме концессионного соглашения.

Соглашения о государственно-частном партнерстве применяются в наибольшей степени для структурирования проектов в социальной сфере (например, в сфере здравоохранения, в образовательной сфере) и на сегодняшний день достигают числа – 70 проектов, которые заключены в пределах регионального законодательства.

Также можно заметить, что государственными органами было заявлено о 150 проектах в форме соглашений о государственно-частном партнерстве. Хотя предметный анализ подобных проектов показывает на то, что наибольшая часть не может быть квалифицирована в качестве государственно-частного партнерства, и по признакам соответствует разным формам поддержки инвесторов со стороны государства [4].

Региональные и муниципальные органы государственной власти по сей день копируют опыт организации проектов государственно-частного партнерства федерального уровня в автомобильной индустрии, а именно строительство дорог – спрос на совершенствование автодорожной сферы в регионах России находится до сих пор на высоком уровне.

Одной из самых развивающихся отраслей в стране является информационно-коммуникационная сфера. В 2017 году взяли стартпроекты по формированию систем безопасного контроля правил дорожного движения, системного взимания платы [2].

В настоящее время в данной области также реализуются проекты, которые направлены на поддержание общественного порядка и безопасности.

Сфера здравоохранения традиционно остается привлекательной для частного бизнеса ввиду возможности компенсации операционных издержек за счет внешнего источника – через платежи системы обязательного медицинского страхования и, в некоторых случаях, через маржинальные платные услуги. Кроме этого, публичная сторона обычно определяет готовность софинансировать формирование объектов здравоохранения в виду их высокой социальной значимости.

В 2017 году было также уделено внимание возможностям совершенствования объектов санаторно-курортного лечения, а также формированию туристско-рекреационных кластеров благодаря механизмам государственно-частного партнерства.

Сегодня проекты государственно-частного партнерства в социальной индустрии (за исключением здравоохранения) в наибольшей степени ориентируются на возмещение издержек инвестора на строительство, либо возведение объектов, чем на увеличение качества оказываемой услуги за счет компетенций оператора.

Развитие регулирования в сфере тепло- и водоснабжения помогает говорить не только о росте количества заключаемых концессионных соглашений, но и о модернизации подходов при подготовке и реализации данных проектов [1].

Таким образом, становление и развитие государственного бизнеса выступает реальной предпосылкой повышения инвестиционной и социальной привлекательности регионов России, укрепления их конкурентоспособности, создания положительного образа государства и отдельных регионов.

В связи с этим огромное внимание должно быть уделено наличию необходимых профессиональных компетенций в сфере проектного управления у государственных и муниципальных служащих, формированию и развитию региональных команд, способных управлять проектами на основе современных стандартов и технологий. Существенное внимание следует уделить организационной структуре проектной деятельности, ее эффективному взаимодействию с имеющейся системой управления.

Список литературы

1. Исследование «Развитие государственно-частного партнерства в России в 2016–2017 годах. – М.: Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2017. – 36 с.

2. Проектный менеджмент в структуре современного менеджмента //Управление экономическими системами. Электронный научный журнал. – 2017. – № 11 (93).

3. ГЧП в цифрах [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://pppi.ru

4. Государственный бизнес [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://tass.ru/info/4069221.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES FOR STATE AND BUSINESS

G.N. Yakovleva

Nizhny Novgorod State Technical University n.a. R.E. Alekseev.

The article is devoted to the advantages and disadvantages of developing in Russia forms of interaction between the state and business – public-private partnership (PPP). Reflected views of public authorities, authoritative scientists on the problems of formation and development of PPP.

Keywords: public-private partnership (PPP), investments, projects, business, government, forms of interaction, infrastructure, institutions.

СЕКЦИЯ 2

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

А.А. Березина

Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского

Большое внимание заслуживает тема организаций будущего, их развития и свойства. В данной статье рассмотрены основные современные тенденции управления организациями.

Ключевые слова. Тенденции, процессное управление, организация, развитие организации, управление.

На современном этапе развития рыночной экономики особое место уделяется проблемам повышения качества управления, достижению значительных результатов деятельности организации, повышению их конкурентной способности. Данные проблемы обретают особенную значимость, поскольку отражают тенденцию основополагающих изменений в рыночной среде в целом.

Можно сказать, что в настоящее время конкуренция систем управления и управленческих решений становится определяющим фактором успеха функционирования организаций, их выживаемость и тенденции к развитию.

В современных условиях системы управления, информационные, организационные и структурные концепции менеджмента многих российских компаний, в большинстве случаев, не обладают четкой и выраженной стратегической направленностью, а значит не соответствуют нынешним условиям рынка, что не даёт им оперативно приспособиться к стремительно меняющейся рыночной среде.

Стоит обратить внимание, что потребность к изменениям, реструктуризации и реорганизации принадлежит не только к организациям, которые находятся в кризисных условиях, но и к процветающим компаниям, менеджеры которых руководствуются необходимыми мерами, не дожидаясь прихода кризиса – такова специфика и условия современной быстроменяющейся рыночной среды. Причем необходимость самостоятельного решения вопросов реструктурирования для каждой организации подразумевает применение проверенных научных методов и технологий организационных изменений.

Не понимая сущности организации, принципов управления персоналом невозможно ни управлять ею, ни продуктивно использовать её потенциал, ни внедрять новшества в её деятельность.

Организация – сложный организм, компонент системы рыночных институтов экономики, объединение людей, выполняющих определенные функции; сложное экономическое явление, общефирменные цели, свое стратегическое управление и т.д.

Каждая организация-это сложная система с многогранной деятельностью: комплексное изучение рынка, инновационная деятельность, производственная деятельность, коммерческая деятельность, материально-техническое обеспечение, социальная деятельность и т.д.

В ней сочетаются интересы круга лиц и отдельных личностей, ограничения и стимулы, новшества и устаревшие технологии, творческий процесс и строгая дисциплина, правовые требования. Организациям характерна своя форма, своя культура, свои обычаи и свой престиж. Они стабильно развиваются и совершенствуются при наличии продуманной стратегии и эффективного управления.

Как мы знаем, развитие – закономерный, непрерывный процесс изменения сознания и материи. И новые направления в модернизации организации имеют прямую связь с изменениями, которые проходят в мировом общественном развитии [3, с. 31].

Главными причинами данных изменений являются следующие:

– изменение внешней среды (экономической, политической, социальной и т.д.);

– изменение внутренней среды (производство, персонал);

– прибавочный продукт для общества, самореализация личности;

– износ оборудования;

– индустриальная революция и существенная концентрация на научном и производственном потенциале;

– изменения в экологической среде;

– объединение мировой цивилизации (взаимосвязь сбыта, транспорта, экономических сетей и коммуникаций различных стран) [4].

Данные перемены приводят к развитию новейших структурных организационных форм: научающихся, виртуальных, многомерных, интеллектуальных, круговых.

Новые условия к организационному управлению взаимосвязаны с мировым подходом и политикой организации различной рабочей силы. Развитие предприятий, особенно коммерческого типа, по причине направленности на собственный рынок специалистов к мировой направленности функционирования предлагает применение оптимального мышления, способностей и знаний.

Организационное управления в среде переплетения разных культурных особенностей требует изучения управленческого поведения сотрудников в всемирном масштабе. В ходе исследования можно обнаружить тенденции поведения в различных культурах и государствах, а также соотнести их организационное поведение. Именно профессионализм и знание кадров является базой развития организаций.

Способность решать вопросы развития предприятия – главная характеристика современного управления. Преимущество максимальной результативности предприятия сменился на эффективное развитие организации. Концепция делового развития считается отличительное чертой будущей стратегии, поскольку разрабатывается с целью расширения бизнеса, а не для сохранения всех ресурсов компании в неизменном состоянии.

Как отмечено в работах многих современных ученых, что актуальной в 21 веке будет концепция дифференциации. Если до этого концепция организации подразумевала паритет управления в собственной организации с управлением в других компаниях и как данное сравнение измерить, то современные концепции будут основываться на том, как быть не такими, как остальные. Если в прошлом теории управления говорили, как сформировать правильную систему и целесообразно работать в ней, то сейчас главным вопросом будет как уйти от прошлых систем и стандартов, как стать другими. В концепциях 21 века особое внимание будет уделяться вопросам создания методологии управления, использование которых даст возможность компаний найти тактику отличаться от остальных. Именно эта тенденция станет основой для управленческого успеха.

Следовательно, можно выделить главные тенденции управления организациями в 21 веке.

1. Внедрение высоких технологий в материальную и кадровую сферу компании, а также понимание сути данных инноваций для производственных процессов.

2. Усиление процессов глобализации в организационном управлении по причине локализации менеджмента .

3. Повышение интереса к управленческой культуре и потребностям отдельных личностей (как в качестве персонала предприятия, так и в роли потребителей товаров и услуг). Несмотря на воздействие научно-технического прогресса именно люди в организации станут основой для её результативной деятельности.

4. Рост скорости изменения окружающей среды. Особую роль начинают играть технологические процессы, которые значительно повлияли на макросреду бизнеса. Научные достижения в сфере управления будут постепенно влиять на специфику производственного процесса организации, а так же, использование современных методов при обработке информации. Стремительное развитие исследований и повсеместное распространение управления проектами говорят о популяризации воздействия новейших разработок в сфере управления организацией [5].

5. Развитие процессного управления. На сегодняшний день интенсивное развитие обретает процессный подход к управлению отечественным бизнесом. Процессное управление в ситуации нестационарности – комплекс правил, требований и процедур, которые реализуются в регулировании как компании в общем, так и его бизнес-процессами в среде нестационарности. Данная идея направлена на тесную взаимосвязь многофункциональных элементов, что поспособствует достижению предельного результата [2].

6. Развитие бизнеса, ориентированного на клиента. Это значит, что условия рынка отражаются через задачи индивидуального подхода к каждому потребителю или объединенной группе клиентов, для которых нужно сформировать специализированный бизнес процесс.

Таким образом, на сегодняшний день создание новейшей теории и практики управления организациями, слоя менеджеров нового поколения, которые способны мыслить и принимать рациональные решения в критических ситуациях, а также плодотворно использовать имеющиеся возможности, – главная задача, стоящая перед мировым сообществом в целом.

Список литературы

1. Гореликова-Китаева О.Г. Современные подходы к управлению организацией и трудовая активность работников // Вестник ОГУ. 2017. №8. – С. 15–27.

2. Зеленцов А.Б. Процессный подход к управлению организацией // Вестник ОГУ. 2018. №10. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/protsessnyy-podhod-k-upravleniyu-organizatsiey (дата обращения: 08.02.2019).

3. Косякова И.В., Шуравина Е.Н. Современные тенденции в сфере принципов управления организациями // Вестник СамГУ. 2018. №1 (102). – С. 31–39.

4. Магданов П.В. Система управления организацией: понятие и определение // Вестник ОГУ. 2017. №8 (144). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-upravleniya-organizatsiey-ponyatie-i-opredelenie (дата обращения: 08.02.2019).

5. Салогуб А.М. Креативное управление в системе социального управления организацией // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, юриспруденция, политология, культурология. 2017. №4. – С. 16–25.

CURRENT TRENDS IN THE MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS

A.A. Berezina
Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

The topic of future organizations, their development and properties deserves great attention. This article describes the main current trends in the management of organizations.

Keyword. Trends, process management, organization, organization development, management.

АДАПТИВНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНСТРУМЕНТОВ КОНТРОЛЛИНГА

С.А. Борисов, С.В. Пронина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В условиях высокой неопределенности и подвижности внешней среды большую значимость приобретают инновационные методы адаптации предприятия к ее воздействию. Перспективным инструментом, позволяющим снизить риски, воспользоваться открывающимися во внешней среде возможностями, является система контроллинга. Статья авторов посвящена раскрытию основного инструментария контроллинга, позволяющего осуществить адаптацию внутренних условий предприятия к воздействию факторов внешней среды.

Ключевые слова: внешняя среда, внутренняя среда, инновационный подход, контроллинг, контроль, коррекция, планирование, предприятие, стратегия, управление

В современных экономических реалиях эффективное управление бизнесом требует использования инновационных подходов. Это обусловлено тем, что в существенной степени возрастает неопределенность и подвижность внешней среды, в связи с чем сложнее становится управлять факторами внутренней среды, которые в существенной степени зависят от изменения внешнего окружения предприятия. Соответственно, востребованными становятся управленческие инструменты, связанные с адаптацией внутренних условий фирмы к воздействию факторов внешней среды.

Среди факторов внешней среды бизнеса, наиболее заметно оказывающих влияние на внутреннюю среду компании, выступают быстро изменяющаяся международная экономическая обстановка (включая расширение санкций США и некоторых европейских стран в отношении российских юридических и физических лиц), увеличение сложности законодательного, правового регулирования на международном, федеральном, региональном и местном уровнях, усложнение и увеличение темпов развития технологий, особенно в сфере информатизации различных областей жизни общества, повышение уровня конкуренции как на уровне страны, так и межстрановой конкуренции и, соответственно, более внимательное и пристальное отношение к формированию критериев оценки эффективности бизнес-проектов и бизнес-деятельности в целом [1]. Для выживания организации в долгосрочной перспективе при разработке стратегии организации важно учитывать совокупность факторов внешней среды, оказывающие существенное влияние на ее успешное развитие и опосредованно влияющих на такие факторы внутренней среды, как персонал, финансы, используемая технология производства/предоставления услуги, вид организационной структуры (ОСУ) и другие.

На основании результатов различных исследовании, было определено, что факторы внешней среды могут быть классифицированы по различным основаниям. Среди наиболее важных классификационных признаков необходимо отметить следующие, представленные в табл. 1. [2].

Совокупность факторов внешней среды принято называть условиями или состоянием внешней среды. В зависимости от адаптации к ним, организация, как открытая система, может успешно функционировать, развиваться или же оказаться в ситуации экономического спада, в том числе – обанкротиться. Следовательно, внешняя среда является активно действующим фактором, от которого зависит эффективность функционирования хозяйствующего субъекта.

Новая концепция управления, порожденная практикой современного менеджмента, далеко не исчерпывается контролем. Решение сложных задач управления предприятием в современных реалиях предлагает использование такого инструмента, как контроллинг, однозначной интерпретации понятия которого в настоящее время не существует.

Авторы данной статьи придерживаются позиции, что контроллинг является комплексной системой информационной поддержки менеджмента [3]. Контроллинг призван решать комплекс задач менеджмента, связанных с наблюдением, планированием и управлением в условиях влияния многочисленных разнообразных факторов внешней среды.

Целевую и функциональную составляющую контроллинга лучше всего раскрывать через его исторический срез и предпосылки возникновения в мировой практике. Мировая практика и исторический аспект контроллин-

га повлияла на российскую практику менеджмента, определив основное место контроллинга в системе управления.

Таблица 1

Основные признаки для классификации факторов внешней среды бизнеса

Наименование признака	Содержание
Способ воздействия	Прямые/ косвенные
Сила воздействия	Сильные/ слабые
Скорость воздействия на внешнюю среду	Быстрые/медленные
Управляемость	Управляемые/неуправляемые
Уровень специализации	Отраслевые/межотраслевые
Цикличность повторения	Постоянные/случайные
Информационные условия	Детерминированные/случайные/вероятностные/ неопределенные
Сложность	Многофакторные/единичные
Направление воздействия	Положительные/отрицательные/нейтральные
Этап жизненного цикла	Зарождающиеся/развивающиеся/с постоянной силой/угасающие
Уровень воздействия	Глобальные/макроэкономические/региональные
Сфера воздействия	Природные/демографические/политические/социальные/ /культурные/ научно–технические/экологические/экономические
Уровень противоречий	Проблемные/компромиссные

Концепция контроллинга предполагает, что необходимо переместить фокус управления предприятием с решения вопросов обеспечения текущих бизнес-процессов на стратегические вопросы, связанные с достижением целей предприятия, таких как: повышение уровня прибыли, рентабельности, производительности предприятия при заданном уровне ликвидности активов. Система контроллинга, базирующая на данной концепции, обеспечивает методическую инструментальную базу для реализации основных функций менеджмента: планирования, контроля, учета и анализа и оценки ситуации для разработки управленческих решений. Такие условия подробно исследованы в статье Нестеровой Т.А., Прониной С.В. и Серебряковой С.Е. [4].

Условиями долгосрочного функционирования предприятия с конечным высоким результатом выступают:

– адаптация стратегических целей к изменяющимся условиям внешней среды;

– согласование оперативных планов со стратегическим планом развития организационной системы;

– координация и интеграция оперативных планов по разным бизнес-процессам;

– создание системы информационного обеспечения менеджмента различных уровней управления в оптимальные промежутки времени;

– адаптация организационной структуры управления предприятием с целью повышения ее гибкости и способности быстро реагировать на меняющиеся требования внешней среды.

Все это обеспечивает успешное функционирование организационной системы в долгосрочной перспективе при определенных внешних условиях.

Ключевыми компонентами концепции контроллинга можно обозначить следующие:

1) ориентация на эффективную работу организации в долгосрочной перспективе, то есть:

− преимущественная ориентация мышления и действий сотрудников организации на рентабельность;

− отчетливое понимание контроля издержек и мероприятий по их снижению как непрерывного процесса;

− гармоничное сочетание ориентации на клиентов и на доход;

− взаимная увязка системы стимулирования работников с их конкретным вкладом в достижение целей предприятия и личностных целей (личные доходы, карьера);

− рост суммы активов предприятия как одно из возможных средств достижения стратегической цели;

− мониторинг клиентов по критерию доходности с целью получения информации, сколько предприятие заработало на конкретном клиенте;

2) формирование организационной структуры, ориентированной на достижение стратегических и тактических целей бизнеса;

3) создание информационной системы, адекватной задачам целевого управления;

4) систематизация задач контроллинга по циклам для обеспечения интерактивности планирования, контроля исполнения и принятия корректирующих решений.

Среди инструментов контроллинга, позволяющих эффективно реализовывать обозначенные выше задачи, следует отметить такие инструменты, как: бюджетирование (гибкие и мастер-бюджеты), систему сбалансированных показателей (BSC), модель экономической добавленной стоимости EVA, эффективные системы распределения издержек предприятия (direct-costing, absorption-costing, target-costing, standat-cosing, kaidzen –costing и др.) [5, 6].

Любой процесс для эффективного контроля и оценки его результатов реализуется пошагово. Контроллинг, как функционально обособленное направление экономической работы, также можно разбить на этапы (шаги):

- Первый этап – Планирование;
- Второй этап – Контроль реализации заданий;
- Третий этап – Корректирующее воздействие на управленческие решения по результатам контроля.

Первый этап «Планирование» в рамках цикла контроллинга осуществляется по технологии «встречных потоков»: планирование производится «сверху вниз» (разработка методики планирования, координация и детализация планов по уровням). Затем идет встречный поток «снизу вверх»: корректировка плановых заданий, координация отдельных планов и сведение их в единый план по предприятию.

Второй этап «Контроль реализации заданий и отклонений от плана» предусматривает анализ фактических данных по контролируемым величинам по итогу реализованных мероприятий.

Третий этап «Корректирующее воздействие на управленческие решения по результатам контроля» включает выработку мероприятий по устранению отклонений в пределах определенных компетенции.

Перечень функций контроллинга не стабилен и варьируется в зависимости от перспективных целей организации (таблица 2).

Таблица 2

Функциональная направленность контроллинга

Функциональная составляющая контроллинга	Содержание функции	Инструментарий функции
1. Сервисная	Предоставление информации, актуальной для пользователей системы управления всех уровней. Информационный массив содержит: – заданные показатели (плановые и нормативные) – фактические показатели, – сведения об отклонениях по результатам учета	– система планирования, – система нормирования, – система учета и контроля, рационализации управленческого процесса; – прогнозирование развития предприятия в условиях конкуренции
2. Управляющая	Формирование информационного поля для принятия тактических (оперативных) и стратегических решений	– анализ отклонений – анализ результатов деятельности предприятия, – сбор и обработка информации в ходе реализации плана, – сбор и обработка информации после реализации плана, – анализ информации после реализации плана, – предоставление руководству результатов анализа для принятия управленческих решений
3. Внутренний контроль на предприятии	Контроль экономической деятельности предприятия и его структурных подразделений. Ориентирован на текущие и будущие результаты деятельности, не связан с документальной проверкой на местах совершения хозяйственных операций, чем и отличается от ревизии.	– мониторинг итоговых результатов деятельности предприятия, – мониторинг частных показателей деятельности; – ведение контроля реализации планов и исполнения бюджетов, – разработка методов контроля реализации планов и исполнения бюджетов

Исполнение функции возможно с помощью ряда взаимосвязанных задач, как было указано в статье Прониной С.В. и Собинова А.Д. [7]:

– формирование системы информационной поддержки разработки управленческих решений по данным учета, планирования и прогнозирования;

– регулирование и контроль производственной и финансовой деятельности предприятия;

– реализация функции интеграции, системной организации и координации системы управления предприятием;

– оперативное, стратегическое, инвестиционное планирование деятельности предприятия;

– сравнительный анализ плановых и фактических показателей, контроль за их исполнением, анализ преимуществ и недостатков деятельности предприятия;

– проведение мероприятий по подготовке, корректировке стратегий и задач в ходе управления предприятием.

Важно отметить, что в условиях цифровой экономики необходимым элементом эффективно функционирующей подсистемы контроллинга и системы менеджмента в целом, выступают современные информационно-коммуникационные технологии. Происходит их постепенная эволюция – от систем планирования материальных ресурсов (MRP) к системам управления всеми ресурсами предприятия в режиме on-line (ERP-II). К тому же, в деятельности современного предприятия находят активное применения информационные системы, необходимые для управления складами (WMS – системы), системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), системы планирования и управления цепями поставок (SCM). Успешное применение инструментов контроллинга возможно лишь при своевременном обновлении парка компьютерного оборудования и приобретении современного программного обеспечения, позволяющего проводить автоматизацию все более сложных и все менее тривиальных задач, возникающих перед современным бизнесом [8].

Резюмируя выше изложенное, контроллинг можно представить как особую, инновационную технологию адаптации внутренней среды предприятия к воздействиям внешней среды организации, который составляет неотъемлемую часть всей системы управления хозяйствующего субъекта. С использованием современных инструментов контроллинга удается осуществить «тонкую» настройку основных функциональных подсистем предприятия к быстрым и зачастую неожиданным изменениям, происходящим во внешней среде. Организация контроллинга на предприятии – сложный, кропотливый, долгий процесс. Однако, в случае успешного внедрения системы контроллинга и применения передовых инструментов данной системы удается существенно повысить уровень эффективности функционирования фирмы путем переориентации управления ей с краткосрочных показателей на долгосрочные стратегии управления бизнесом и разработки инструментов оперативной адаптации внутренней среды фирмы к воздействию факторов внешней среды. Инструменты контроллинга позволяют в значительной степени находить способы защиты от рисков и использовать возможности, которые открываются перед предприятием во внешней среде. Для эффективного использования инструментов контроллинга, как было обозначено в статье, необходимо применение современных информационно-коммуникационных технологий, а также своевременного обновления парка компьютерной техники.

Список литературы

1. Селезнев А.А. Факторы внешней среды, оказываемые прямое влияние на деятельность предприятия сферы услуг // Российское предпринимательство. – 2010. – Том 11. – № 12. – С. 146–150.
2. Радулов Д.Д. Теоретические подходы к исследованию проблемы классификации факторов конкурентоспособности предприятий // Российское предпринимательство. – 2013. – Том 14. – № 13. – С. 15–22.
3. Нестерова Т.А., Пронина С.В. Место системы контроллинга в процессах формирования системы управления на предприятиях // Сб. трудов XII Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов: В 3-х томах. Изд-во ННГУ, 2014. С. 98–103.
4. Нестерова Т.А., Пронина С.В., Серебрякова С.Е. Контроллинг как новая концепция управления организацией // Сб. статей «Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия. Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко. Изд-во Межотраслевой научно-информационный центр, Пенза, 2015. С. 65–68.
5. Борисов С.А., Нестерова Т.А. Разработка сбалансированной системы показателей для совершенствования управления предприятием (на примере производственного предприятия) // Финансовая экономика. № 7. Т. 4. 2018. С. 383–390.
6. Борисов С.А., Пронина С.В. Стратегический контроллинг как инструмент информационного обеспечения повышения конкурентоспособности организации // Финансовая экономика. № 7. Т. 6. 2018. С. 647–651.
7. Пронина С.В., Собинов А.Д. Конкурентоспособность машиностроительных предприятий России: проблемы, анализ, перспективы // Сб. статей по материалам Международной научно-практической конференции «Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия. Под ред. Ф.Е. Удалова, В.В. Бондаренко. Изд-во Межотраслевой научно-информационный центр, Пенза, 2015. С. 83–87.
8. Лапидус Л.В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией : монография / Л.В. Лапидус. – ИНФРА-М, 2018. – 381 с.

ADAPTIVE PLANNING FOR THE ENTERPRISE USING THE TOOLS OF CONTROLLING

S.A. Borisov, S.V. Pronina

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

In conditions of high uncertainty and mobility of the external environment, innovative methods of adaptation of the enterprise to its impact are of great importance. The controlling system is a promising tool that allows to reduce risks and take advantage of the

opportunities opening up in the external environment. The article is devoted to the disclosure of the main tools of controlling, allowing to adapt the internal environment of the enterprise to the impact of environmental factors.
Keywords: external environment, internal environment, innovative approach, controlling, control, correction, planning, enterprise, strategy, management

РОЛЬ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ АО «ОКБМ АФРИКАНТОВ»)

С.М. Брыкалов, В.Ю. Трифонов

Акционерное общество «Опытное Конструкторское Бюро
Машиностроения имени И.И. Африкантова»

Приводится обоснование необходимости выстраивания риск-менеджмента в компаниях, рассмотрены методические подходы построения системы риск-менеджмента в организации и описаны основные результаты работ по внедрению системы управления рисками в организации атомной отрасли (АО «ОКБМ Африкантов»), приведены практические рекомендации по оценке принципов риск-менеджмента среди руководителей и сотрудников, сформированы проблемные вопросы и предложены мероприятия по развитию системы по управлению рисками в организациях.

Ключевые слова: Принципы риск-менеджмента, система управления рисками, нормативная документация, культура риск-менеджмента.

Современная рыночная среда характеризуется высокой степенью неопределенности. Как правило, весьма сложно заранее учесть, предусмотреть и описать динамику всех процессов, протекающих на предприятиях. Кроме того, внешняя среда отличается высокой турбулентностью: торговые войны, локализация рынков, различного рода санкции, ужесточение таможенных барьеров и т.д. В этих условиях многие компании осознали необходимость разработать и внедрить в повседневные практики комплексные системы управления рисками и возможностями (СУРиВ), позволяющих учитывать риски и управлять ими на всех уровнях менеджмента – от стратегического до оперативно-технического.

Внедрение СУРиВ является на сегодняшний день не столько осознанной руководителем организации необходимостью, сколько обеспечением требований международных стандартов в области систем менеджмента качества. В новой версии стандарта ISO 9001:2015 появилось понятие: «мышление, основанное на менеджменте рисков», а также требование (а не рекомендации) к организациям учитывать риски при планировании и управлении системой менеджмента качества.

Сертификация организации по ISO 9001:2015 доказывает высокий уровень зрелости систем менеджмента качества, стабильности и эффективности протекания всех бизнес-процессов, что гарантирует надежность, положительную репутацию и высокий уровень конкурентоспособности организации.

Несмотря на очевидную целесообразность и эффективность наличия в организациях СУРиВ, многие руководители уверены, что они и без дополнительно внедренных методик знают об основных проблемах и рисках бизнес-процессов в сфере их заведования и умеют ими эффективно управлять, грамотно выстраивая организационно-распорядительные процедуры и осуществляя контроль. Отрицательным фактором данного подхода является то, что он основан на интуиции и «стихийной» оценке рисков отдельно взятым человеком, тогда как СУРиВ должна иметь в своей основе корпоративную культуру с применением объективных методик по идентификации и оценке рисков (основанными на применении серии стандартов ISO 31000), максимально абстрагируясь от субъективных факторов.

Идентификация и оценка рисков сами по себе не приносят результата, – целью управления рисками в организации является, прежде всего, разработка и реализация комплекса мер, способствующих достижению ее стратегических и операционных целей и выполнения функций в условиях неопределенности.

Информация, представленная в настоящей статье, основана на практическом опыте внедрения системы управления рисками и возможностями на крупном промышленном предприятии атомной отрасли (АО «ОКБМ Африкантов»).

АО «ОКБМ Африкантов» (г. Нижний Новгород) – крупный научно-производственный центр Госкорпорации «Росатом», располагающий многопрофильным конструкторским коллективом, собственной исследовательской, экспериментальной и производственной базой. Предприятие обладает ключевыми компетенциями и производит полный комплекс работ и услуг на горизонте жизненного цикла различных типов реакторных установок и оборудования для атомных электрических станций. АО «ОКБМ Африкантов» принимает участие в решении задач Госкорпорации «Росатом» и дивизионов атомной отрасли [1, 2].

Управление рисками и возможностями в АО «ОКБМ Африкантов» осуществляется в обеспечение требований ISO 9001:2015 в рамках реализации задачи «Внедрение комплексной системы управления рисками и возможностями (СУРиВ)» функциональной стратегии «Управление предприятием на 2018-2020 годы» и является одной из приоритетных задач программы стратегического развития организации.

При развертывании процесса управления рисками и возможностями организация руководствуется принципами и требованиями, которым должна соответствовать СУРиВ на крупном предприятии [3], основанными на ключевых принципах, предъявляемых к риск-менеджменту предприятий в соответствие с требованиями ГОСТ Р ИСО 31000-2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство». Принципы и требования к СУРиВ адаптированы к специфике деятельности и закреплены локально-нормативными актами организации.

Методические подходы к построению системы управления рисками и возможностями на предприятии.

Ключевой задачей, стоящей перед предприятием в рамках системной работы по управлению рисками и возможностями, являлась разработка нормативной документации, которая определила общую концепцию и принципы построения СУРиВ, организационную схему процесса управления рисками и возможностями, распределение ответственности между ее участниками, а также перечень и последовательность выполнения действий участниками процесса на каждом этапе. При ее формировании были учтены:

– рекомендации международных стандартов COSO ERM, FERMA;

– требования российских стандартов ГОСТ Р 51897-2011, ГОСТ Р ИСО 31000:2010, ГОСТ Р ИСО 31010:2011, серия ГОСТ Р 51901, ГОСТ Р 56275-2014 и др.;

– требования локально-нормативных актов Госкорпорации «Росатом» в области управления рисками и возможностями;

– лучшие российские практики по управлению рисками и возможностями организаций в контуре и вне контура Госкорпорации «Росатом».

В рамках разработки нормативной документации одним из важнейших вопросов являлся построение организационной схемы управления рисками и возможностями (рисунок 1), которая должна охватывать функции стратегического менеджмента и оперативного управления применительно к основным, вспомогательным и обеспечивающим видам деятельности и процессам организации (применительно к АО «ОКБМ Африкантов» это девять бизнес-направлений и тринадцать функциональных систем, являющихся источником возникновения как проектных рисков, так и рисков операционной деятельности), а также учесть горизонтальные и вертикальные уровни функциональных связей.

Организационная схема представляет собой иерархическую структуру из 3-х уровней управления:

– Уровень Организации (предприятия в целом): управление рисками осуществляется Генеральным директором – Генеральным конструктором, Комитетом по рискам, а также подразделениями, обеспечивающими методологическую поддержку и общую координацию процесса управления рисками – подразделение риск-координатор и рабочая группа по управлению рисками.

– Уровень бизнес-направлений и функциональных систем: управление рисками осуществляется руководителями бизнес-направлений и функциональных систем.

– Уровень проектов: управление рисками осуществляется руководителями проектов.

– Данная организационная схема позволила охватить все существующие процессы деятельности организации и учесть специфику нормативной документации в области управления рисками и возможностями других стандартов СМК организации, таких как стандарт системы экологического менеджмента (СЭМ), стандарты в области промышленной безопасности и охраны труда, стандарт проведения поведенческого аудита безопасности (ПАБ), стандарт по управлению проектами и др.

– Распорядительными документами по организации определен списочный состав рабочих групп по функциональным системам и бизнес-направлениям, включая владельцев рисков, экспертов по рискам и риск-координаторов, закреплена ответственность за организацию и ведение работ по управлению рисками за владельцами рисков. Типовые роли и функции участников системы управления рисками и возможностями на крупном предприятии рассмотрены в статье [4].

– С целью обеспечения эффективного функционирования СУРиВ в организации создан Комитет по рискам, основными задачами которого являются определение направлений развития и совершенствования СУРиВ, обеспечение и контроль интеграции СУРиВ во все действующие процессы деятельности организации, оценка перспективных направлений в области управления рисками, оценка эффективности СУРиВ, подготовка проектов решений, внедрение и совершенствование культуры риск-менеджмента в организации.

– С целью эффективного внедрения и функционирования выстроенной схемы СУРиВ проведено обучение более трехсот сотрудников организации, среди которых руководители бизнес-направлений, функциональных систем, руководители проектов, владельцы рисков, риск-координаторы и эксперты по рискам.

– Разработанная нормативная документация и проведенное обучение по управлению рисками и возможностями позволили организовать работу по формированию сводного реестра рисков предприятия по всем бизнес-направлениям и функциональным системам. Всего было идентифицировано 280 рисков, из которых 175 – риски функциональных систем, 105 – риски бизнес-направлений.

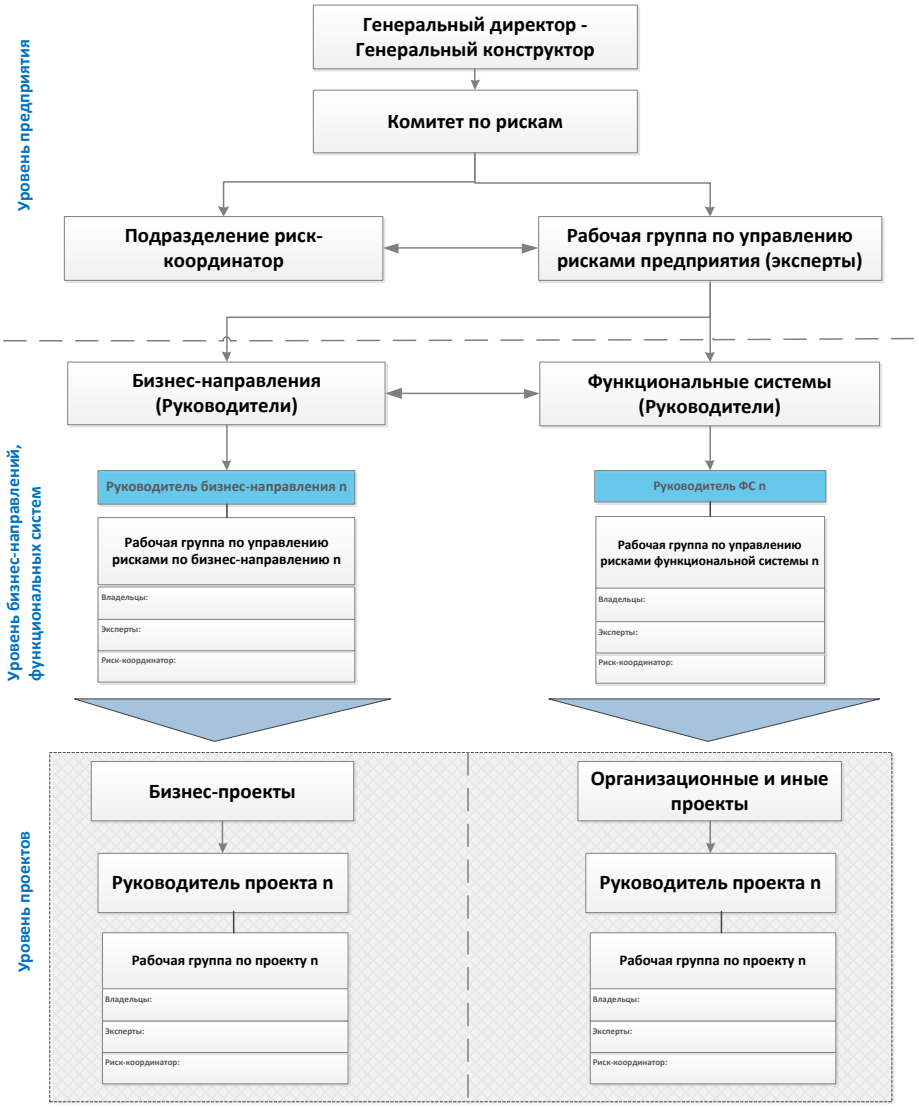


Рис. 1. Укрупненная организационная схема управления рисками и возможностями АО «ОКБМ Африкантов»

Анализ сводного реестра рисков позволил классифицировать все риски по следующим группам:

– внешнеполитические риски;
– макроэкономические риски;
– кредитные риски, риски ликвидности;
– риски превышения себестоимости работ;
– риски рынка товаров и услуг;
– риски крупных инвестиционных проектов;
– риски неисполнения/несвоевременного исполнения обязательств внешними контрагентами в полном объеме в установленный срок;
– риски снижения объема доступного государственного финансирования;
– кадровые риски;
– организационные риски;
– технологические риски;
– риски промышленной безопасности.

Представленная на рисунке 2 карта ключевых рисков демонстрирует увеличение влияния большинства ключевых рисков в 2018 году по сравнению с 2017 годом, причем данная тенденция носит прогрессирующий характер.

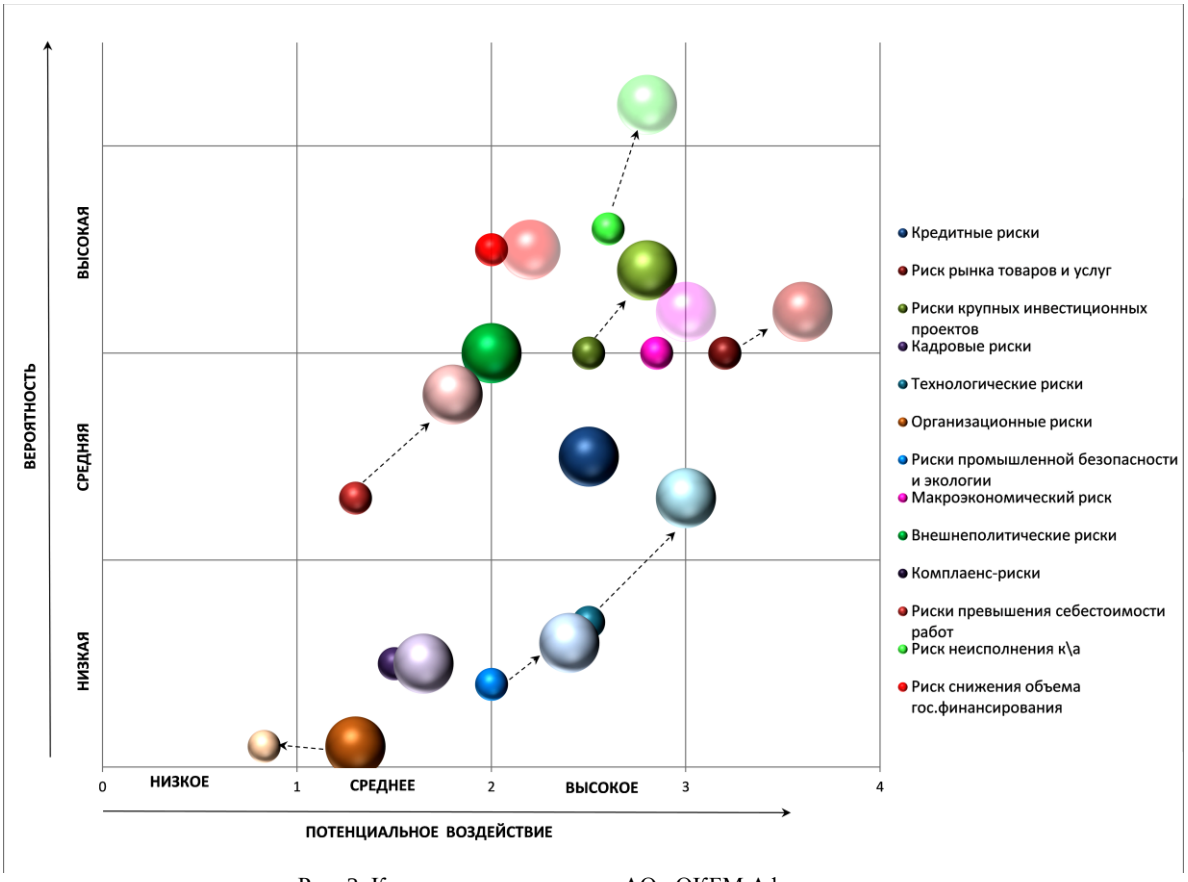


Рис. 2. Карта ключевых рисков АО «ОКБМ Африкантов»

К числу наиболее значимых рисков, который имеет повышающийся тренд и реализовался в 2018 г., организация относит риск неисполнения/несвоевременного исполнения обязательств внешними контрагентами, последствиями которого становится срыв/сдвиг сроков комплектных поставок, неисполнение требований к качеству продукции/услуг, штрафные санкции и другие негативные последствия.

В качестве мер по управлению данным риском, реализуется следующий комплекс мероприятий:

– установление в договорах способов платежа и/или способов обеспечения обязательств, снижающих уровень риска;

– мониторинг финансового состояния и хода изготовления продукции на предприятиях контрагентов;

– оказание технической поддержки при изготовлении продукции (командирование специалистов и рабочих);

– активное внедрение технологий бережливого производства;

– претензионно-исковая работа.

Позитивным результатом можно назвать снижение влияния организационных рисков в результате реализации комплекса мероприятий по выстраиванию и оптимизации в организации организационно-процессной модели деятельности, унификации нормативной документации (регламенты, стандарты и т.д.) по всей отраслевой вертикали, автоматизации систем управления, внедрению системы управления проектами по международному стандарту IPMA и системы управления рисками и возможностями.

Повышенное внимание со стороны руководства организации уделяется управлению рисками промышленной безопасности, влияние которых нивелируется реализацией мероприятий по сертификации системы экологического менеджмента организации на соответствие ISO 14001, организации работ по развитию культуры безопасности с назначением ответственных по культуре безопасности в каждом подразделении, внедрению поведенческого аудита безопасности (ПАБ), а также формированию команд поддержки изменений (КПИ).

При выполнении работ по формированию сводного реестра рисков выявлена необходимость создания автоматизированной системы по управлению рисками и возможностями (далее – АСУРиВ), которая позволит осуществлять системный подход по управлению рисками и возможностями в масштабах предприятия, а также учесть информацию о рисках субподрядчиков/субпоставщиков.

Анализ лучших практик и проработка вопроса о возможности и необходимости создания АСУРиВ [5] подтвердили целесообразность реализации создания подобной системы на предприятии.

Одним из критериев оценки эффективности развертывания и функционирования СУРиВ является оценка по принципам риск-менеджмента (рисунок 3), которая была проведена среди руководителей и сотрудников организации.

Результаты полученной оценки позволили выявить проблемы и сформировать планы по их дальнейшему решению, среди которых систематизация и совершенствование методологической базы, регламентирующей процессы управления рисками и возможностями, развитие риск-культуры, а также внедрение автоматизированной системы по управлению рисками и возможностями.

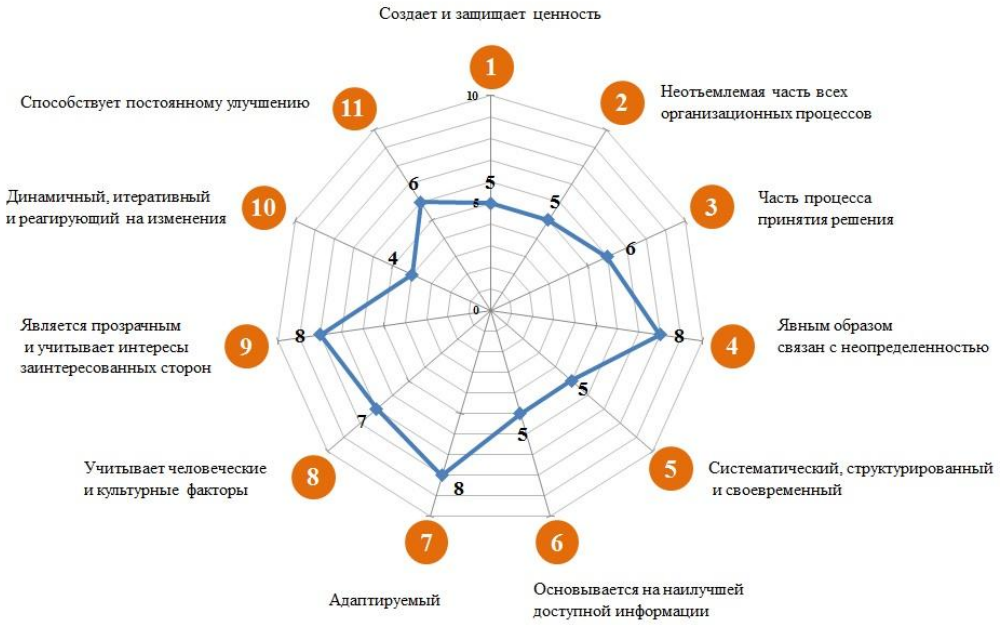


Рис. 3. Оценка реализации принципов риск-менеджмента сотрудниками организации

Проблемные вопросы при внедрении СУРиВ

В рамках работ по развертыванию СУРиВ в организации выявлены проблемные вопросы и барьеры, препятствующие, по мнению авторов, реализации данного процесса [6]:

1) Слабое риск-ориентированное мышление, которое проявляется в нежелании и в непонимании ряда руководителей и специалистов необходимости и эффективности использования СУРиВ при реализации проектов, что приводит к сопротивлению и/или формальному подходу к осуществлению данной деятельности.

Потребность в развитии культуры риск-менеджмента, помимо множества методологических вопросов, является существенной проблемой практического характера для большинства организаций, стремящихся к усилению роли риск-менеджмента.

Учитывая длительный характер преодоления данных барьеров, в организации предпринимается комплекс мер, которые должны носить повторяющийся характер для достижения достаточного уровня риск-культуры в организации:

– практикуется лидерский стиль управления, заключающийся в том, что руководитель организации лично принимает участие в развертывании СУРиВ;

– периодически актуализируется нормативная документация в области управления рисками и возможностями;

– учет риск-менеджмента в политике мотивации и вознаграждения персонала, когда каждый руководитель и сотрудник организации понимает свою роль и привилегии в управлении рисками и возможностями;

– постоянное обучение сотрудников в области управления рисками и возможностями, обеспечение в организации доступности знаний и информации о преимуществах и эффектах от внедрения СУРиВ.

2) Отсутствие практической отработки разработанной нормативной документации на примере комплекса проектов.

Решение данного проблемного вопроса позволит выявить неточности, узкие места и неэффективность взаимодействия в рамках практической отработки СУРиВ, которые будут устранены при последующей актуализации нормативных документов.

3) Отсутствие специальной автоматизированной системы, позволяющей руководителям и специалистам, участвующим в процессах управления рисками и возможностями, организовывать и вести эту работу, обеспечивать своевременный контроль и актуализацию рисков и возможностей.

4) Отсутствие четко определенного и регламентированного по этапам процесса управления проектами, в которых управление рисками и возможностями является одним из базовых элементов.

Мероприятия по развитию системы управления рисками и возможностями в организации

С целью создания эффективной системы управления рисками и возможностями, а также для решения проблемных областей, с которыми могут столкнуться различные предприятия при внедрении данной системы, разработаны типовые мероприятия:

- выполнить апробацию СУРиВ на пилотных проектах;
- обеспечить разработку автоматизированной информационной системы по управлению рисками и возможностями;
- выполнить актуализацию нормативной документации и сводного реестра рисков организации;
- проводить непрерывное обучение, в том числе за счет внутренних ресурсов (собственных тренеров);
- провести мероприятия по вовлечению персонала в работу СУРиВ.
- установить готовность к риску по крупным проектам;
- обеспечить совершенствование методов выявления, анализа и оценки рисков с учетом специфики направлений деятельности (включая различные методы оценки проектных рисков и рисков операционной деятельности, установление дифференцированного подхода к определению уровня готовности к риску (риск-аппетита) для каждого бизнес-направления и т.д.);
- определить эффективность работы СУРиВ, включая реализацию мероприятий по ее совершенствованию;
- сформировать у сотрудников организации риск-ориентированного подхода (культуры управления рисками);
- обеспечить интеграцию СУРиВ в процессы стратегического управления и СМК.

Предложенные в настоящей статье методические подходы и практические рекомендации по построению системы управления рисками и возможностями могут быть использованы и тиражированы крупными промышленными предприятиями в практике стратегического управления.

Список литературы

1. Публичный годовой отчет АО «ОКБМ Африкантов» http://www.okbm.nnov.ru/media-center/interactive-applications/public-annual-report/ (дата обращения: 28.05.2019).

2. Брыкалов С.М. Новый подход к повышению эффективности предприятий машиностроительного дивизиона Госкорпорации «Росатом» (на примере АО «ОКБМ Африкантов») / С.М. Брыкалов // Научная школа Ф.Ф. Юрлова: сборник научных трудов / Нижегород. гос. техн. ун-т им. Р.Е. Алексеева – Нижний Новгород, 2016.

3. Брыкалов С.М., Балыбердин А.С., Трифонов В.Ю. Организационные аспекты построения системы управления рисками на предприятии // Актуальные проблемы управления // Сборник материалов V-й всероссийской научно-практической конференции / г. Нижний Новгород, 1–7 октября 2018г.

4. Брыкалов С.М., Балыбердин А.С., Трифонов В.Ю. Рекомендации по построению системы управления рисками в промышленных комплексах и предприятиях с учетом требований международных и российских стандартов // Экономика и менеджмент систем управления / Научно-практический журнал – Воронеж: Изд. «Научная книга», 2018. – № 3 (38). – с. 19–27.

5. Нетронин И.В., Брыкалов С.М., Балыбердин А.С., Котлов А.В., Трифонов В.Ю. Подходы к внедрению автоматизированной системы по управлению рисками и возможностями в промышленных комплексах и предприятиях. // Управление риском – изд.«Анкил», 2018. – № 4 (8). – с. 29–35.

6. Брыкалов С.М. Методические подходы и практические рекомендации по построению системы управления рисками и возможностями на крупном предприятии (на примере АО «ОКБМ Африкантов»). //Управление риском – изд.«Анкил», 2019. – № 2.

Abstract: The justification of the necessity of the implementation of risk management in companies is given, the methodological approaches for risk-management system implementation in the organization are given, the main results of the risk management functioning in JSC “OKBM Afrikantov” are described, practical recommendations of risk management principles assessment among managers and employees are given, problem areas are formulated and measures for the development of risk management system in the organization are proposed.

Keywors: risk management principles, risk management system, regulatory documentation, risk management culture.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ КАТЕГОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЦЕННОСТИ УСЛУГИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ

Ю.С. Валеева

Казанский кооперативный институт Российского университета кооперации

В статье представлена эволюция стратегических подходов управления. Обоснована целесообразность применения ценностно-ориентированного подхода. Обобщены существующие подходы к содержанию категории ценность и потребительская ценность. Выделены критерии и подходы к структурированию потребительской ценности. Представлена авторская позиция к структуре потребительской ценности услуги розничной торговой сети.

Ключевые слова: потребительская ценность, услуга, розничная торговая сеть.

Рассматривая содержательную характеристику развития услуг розничных торговых сетей необходимо обратиться к категории «развитие». В самом общем смысле с диалектической точки зрения оно означает «…процесс развития системы (объекта) может осуществляться разнонаправлено: по нисходящей линии (регрессивный процесс) и по восходящей линии (прогрессивный процесс)» [1].

В изучении типов развития, представленном авторами Терентьевой и Бобыревой [2], обозначено, что по характеру изменений развитие может быть революционным (в формате интенсивного развития с качественными изменениями самого объекта) и эволюционным (количественные изменения – интенсивное развитие); по воздействию фактора внешней среды – экзогенным и эндогенным развитием. Выделенные аспекты развития объекта или системы характерны и для услуги розничной торговой сети: развитие подразумевает совокупность конкретных действий, позволяющих достичь какой-либо результат; развитие предполагает возникновение качественно нового состояния объекта в результате каких либо изменений в организации, реорганизации или переориентации; экономический рост является результатом развития.

Развитие услуг розничных торговых сетей может осуществляться разными стратегическими подходами. Предложенная «лестница моделей управления» профессором Салиенко Н.В. [3] вполне коррелирует с развитием систем управления услуг розничных торговых предприятий. Так, на первом уровне – управление по заданиям (Managing by Tasks), далее управление по процессам (BusinessProcessManagement, BPM), управление по правилам (Systems & Procedures, S&P), управление по целям (ManagingbyObjectives, MBO), дополнение перспективным подходом к управлению – управлению по ценностям (Managing by Values, MBV). При этом каждый последующий уровень управления не отменяет, но включает в себя все предыдущие в необходимом объеме.Представленная эволюция трансформации менеджмента напрямую коррелировало с факторами развития экономики, в том числе такими как переход общества на потребительские ценности и клиентоориентированность в связи с запросами на обеспечение качества приобретаемой продукции, компании должны быть и иметь достойный имидж на рынке, цифровизация и глобализация экономики посредством реализации экстенсивных и интенсивных инструментов развития компаний, трансформация soft-требований к менеджерам компаний и сотрудникам.

В этой связи эволюция моделей менеджмента приняла следующий вид (рис. 1):

В рамках маркетингового подхода ценностью является соотношение выгод и затрат от использования продукта потребителем. Необходимо согласиться с Рэмлером Г.А., который считает, что «…любая организация существует ради своих заказчиков, поэтому должна создавать ценность в первую очередь для потребителей, а не для себя или своих инвесторов» [4]. При этом позиция П. Друкера в том, что «единственной целью бизнеса является удовлетворение потребности пользователя, который оплачивает продукт или услугу» [5]. Следовательно, экономические субъекты должны создавать ценность в соответствии с требованиями потребителей. Ценность определяет конкретную роль и свойства для потребителя сделать свой выбор и свои предпочтения.

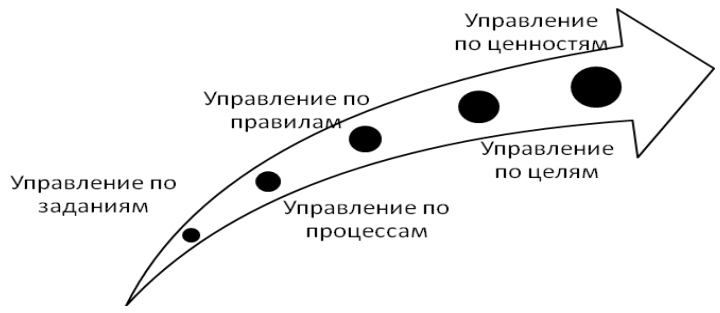


Рисунок 1 – Эволюция моделей менеджмента*
*модель дополнена функциональным управлением

Современная трактовка потребительской ценности услуги предложена Санкт-Петербургской школой маркетинга, которая понимает потребительскую ценность как «…основу для удовлетворения человеческих потребностей, набор потребительских свойств совокупного предложения компании, удовлетворяющих спрос потребителя в определенной сфере жизнедеятельности» [6].

Рассмотрение ценности через характеристику предмета представлено в трудах Г. Смита, П. Фингара как процессное управление «...ценность – набор динамически скоординированных, исполняемых совместно, транзакционных действий, которые обеспечивают ценность для клиентов». Более уточнено, по нашему мнению, рассматривают М. Хаммер, Д. Чампи [7] ценность как результат бизнес-процесса в формате создаваемого продукта, оцениваемым потребителем. Таким образом, категорию «ценность» можно рассматривать как синоним категорий «цена», «стоимость» и «полезность».

В. Цейтамл предлагает определение, в основе которого лежит сопоставление денежных затрат на приобретаемый продукт и получаемой материальной выгоды или экономии, предлагая определять потребительскую ценность как «…соотношение того, что потребители получают от покупки и использования продукта с тем, что они при этом затрачивают» [8]. Такой подход используется многими маркетологами, но он является одномерным, не учитывающим психологическую составляющую концепта ценности. Батц Говард и Гудстейн предлагают определять потребительскую ценность как «…эмоциональную связь потребителя с продуктом» [9]. Такого же одномерного психологического подхода придерживаются и С. Баумэн, В. Амброзини[10]. Одномерные подходы к понятию ценности значительно упрощают процесс создания, измерения и продвижения потребительской ценности, но не дают полного представления о ее сущности. Существует также иной подход к трактовке потребительской ценности, учитывающий только его психологическую природу.

В соответствии с классификацией, предложенной О.У. Юлдашевой[11], выделяется одномерный и двумерный подходы к определению потребительской ценности в маркетинге. Данное разделение основано на положении, что ценность является результатом взаимодействия психологического и экономического измерений. Автором проведен анализ различных моделей потребительской ценности, в каждой модели существует центральный элемент ценности, определяющий ее уникальность (ядро или центр ценности). Появление новых центров ценности вызывает изменение структуры и модели потребительской ценности, ее миграцию. Таким образом, осуществляется эволюция потребительской ценности, определяющая эволюцию моделей прибыльности и бизнес–моделей компаний.

Применительно к сектору услуг розничных торговых сетей считаемым необходимым использование двумерного подхода, предложенного М. Холбрук, «…понятие потребительской ценности рассматривается как взаимодействие психологического и экономического измерений. Экономическое измерение связано с восприятием цены и получаемой выгоды от покупки. Психологическое – подразумевает создание эмоциональной связи между потребителем и товаром. Одномерный подход к определению ценности значительно упрощает процесс создания и управления ценностью» [12].

Следует отметить, что в традиционном менеджменте существуют разные определения понятия «ценности», в обобщенном виде, ценность определяется как предмет некоторого интереса, желания, стремления, т. е. объект, значимый для отдельного человека или группы людей. В проектном менеджменте С.Д. Бушуев и Н.С. Бушуева [13] предлагают рассматривать ценность проекта в виде удовлетворения потребности ключевых заинтересованных сторон. В их работах ценность – это комплексный показатель, состоящий из ценности процесса, продукта и ценности организации, реализующей проект [14].

Важным положением структурирования ценности торговых услуг, основываясь на теории создания потребительной ценности дал Т. Левитт в предложенной им «Концепции тотального продукта» (Total Product Concept) остается понимание торговой услуги, как набора обязательных и дополнительных атрибутов, влияющих на ценность для потребителя. К обязательным атрибутам относится "чистый товар", а к дополнительным – все то, чем производитель, посредники, продавцы и другие подразделения интегрированной структуры, могут дополнить товар.

Основными в формировании ценности торговых услуг являются функциональные свойства, которые характеризуют использование товара по назначению и способность товаров удовлетворять физиологические и социальные потребности)

Помимо потребительских свойств товара на ценность услуги влияют свойства упаковки, значимость которых для ценности торговых услуг увеличивается. Так, североамерканские торговые сети использую различные варианты pre–pack ("препак" – когда упаковка служит и тарой для транспортировки, и одновременно является рекламой товара), которые увеличивают сбыт товаров больше чем на 200%. Эффективное использование торговых площадей розничных дискаунтеров Lidl и Aldi за счет минимизации полок и максимальной выкладки в коробах, оформленных в красочные и броские цвета. При этом 80% товаров – это СТМ (собственные торговые марки). Использование pre–pack для стимулирования сбыта позволяет размещать товар как на дисплее, так и на полу в торговом зале, удобство оперативного пополнения, регулирование высоты дисплея и количества вложений и т.д. [15]. Особую актуальность приобретают свойства безопасности упаковочных материалов на окружающую среду. В этой связи многие торговые сети начинают использовать безопасные виды упаковки (АШАН и

др.). Этот аспект необходимо учитывать при формирование системы показателей для оценки социально–экономической эффективности торговых услуг.

Ценность услуги в сетевых форматах представляет целый комплекс ценностных характеристик, в которых товар, хотя и занимает центральное место, все же не является единственной и необходимой составляющей ценности. Приоритеты в ценности торговых услуг сместились, и приращенная часть ценности торговых услуг в виде атмосферы покупки, предоставления комфорта и сервиса и прочих факторов, вызывающих эмоциональную удовлетворенность, и описанные нами ранее, стала являться главной и занимает основное место в предложенной нами структуре ценности.

Структура потребительской ценности – совокупность определенных элементов, каждый из которых может рассматриваться как отдельная ценность для потребителя, но в совокупности эти элементы, как правило, создают более высокую совокупную потребительскую ценность благодаря синергетическому эффекту

Эмоциональная удовлетворенность при взаимодействии покупателей с торговой сетью во многом определяется коммуникациями с потребителями. Мы согласны с выводами Д. Рикардо, который предлагает предприятиям акцентировать внимание уже не столько на потребительских свойствах своей продукции, сколько на процессах взаимодействия предприятия со своими клиентами [16]. Это, в свою очередь, меняет и подходы к созданию более высокой ценности для потребителя. Заметным трендом в создании межличностных коммуникаций является налаживание с покупателем неформальных связей на постоянной основе. Бизнес–процессы по созданию ценности не завершаются продажей товаров. Для создания ценности в виде коммуникаций с потребителем особое значение имеет послепродажное обслуживание, программы лояльности, установление с потребителем обратной связи, вовлечение потребителя в процесс покупок.

Другим важным элементом ценности торговых услуг, на наш взгляд, является корпоративная культура торговой сети, в которую входят корпоративная социальная ответственность. Рассматривая ее элементы необходимо обратиться к исследованиям Иванова Г.Г. [17], Кархa Д.А. [18], которые выделяли следующие: качество обслуживания, удовлетворение спроса населения на товары, обеспечение трудовыми местами, реализация достойных условий труда, вовлеченность в формирование государственного и регионального бюджета посредством оплаты налоговых вычетов и обязательных платежей. Важно согласиться с их мнением, что реализация корпоративной социальной ответственности (КСО) положительно влияет на деловую репутацию, устойчивое развитие и конкурентоспособность и является важным инструментом снижения репутационных рисков розничных торговых сетей, положительно влияет на инвестиционную привлекательность, рост капитализации, сокращение претензий со стороны контролируемых и регулируемых органов, обеспечение лояльности сотрудников и клиентов, формирование стабильности по отношению к кризисным явлениям.

В наиболее обобщенном виде потребительская ценность товаров рассматривается в работе Полонского С.Ю. [19]. Автор выделяет пять групп элементов ценности товаров: продуктово–сервисные, маркетинговые, коммерческие, организационные и общие характеристики компании. В рамках предмета нашего исследования такое понимание ценности торговой услуги является наиболее близким, поскольку предложенная структура ценности содержит все общепринятые характеристики торговых услуг. Вместе с тем потребительская ценность торговых услуг сетевых форматов, как показано ранее, имеет свои особенности и претерпела ряд преобразований, которые наложили отпечаток на необходимость приведения в соответствие теоретико–методологических основ развития торговых услуг, в частности, их структурирование и выделение элементов ценности.

Разделение ценности торговой услуги представлено в работе Гавриловой В.Н. [20], структурированность ценности нарастующим подходом представить трансформацию торговой услуги и инструменты для повышения уровня ценности.

Процесс создания ценности традиционно рассматривался локально, то есть в рамках одного предприятия, которое выступало и как закупщик, и производитель, и разработчик, и продавец, и сервисный провайдер своей продукции (потребительской ценности).

Однако, процессы роста специализации, аутсорсинга, глобализации привели к тому, что процесс создания ценности вышел за рамки только одного предприятия и стал организовываться в рамках группы юридически независимых предприятий. Под цепочкой ценности в данной работе следует «… понимать взаимосвязанный цикл операций по разработке, производству, реализации и доставке потребителю ценности, включая его обслуживание, осуществляемые совокупностью компаний (лиц), взаимодействующих как партнеры» [21].

Таблица 1

Основные подходы к структурированию потребительской ценности торговой услуги

	Уровни потребительской ценности услуги
Кистенева Н.С[22]	функциональная, социальная, эмоциональная, эпистическая, условная вводит категорию воспринимаемая ценность клиентом (общие ценности – общие издержки)
Березка С.М.[23]	Архитектура продукта ритейлера : ассортимент и наличие товара физическая инфраструктура покупательский сервис

Гаврилова В.Н[24]	на базовый уровень (товар и основная услуга), ожидаемый уровень (дополнение дополнительными торговыми услугами), дополнительный уровень – дифференциация, конкурентное преимущество (дополнение персонализацией обслуживания и выгодами покупателя, комфортом, сопутствующими услугами), потенциальный уровень – стратегия, долгосрочное развитие (дополнение гибкостью торгового обслуживания, инновационные торговые услуги).
Гулевич Е.М.[25]	экономические ценности и ценности человеческого капитала. Каждая группа представлена подгруппами: материальные ценности и профессиональные ценности; ценности межличностных отношений и личностные ценности.
Чкалова ОВ[26] Лунев	Качество во, соотношение цена и качество товара, я скидки бонусы и ценовые выгода, экономия времени на совершение покупки, эмоциональные выгоды и затраты.
Авторская позиция	Уровни ценности услуги РТС: базовый, ожидаемый, дополнительный и потенциальный Типология потребительской ценности по уровню потребления в розничной торговой сети: - Экономические (цена-качество товара, территориальная доступность, качество торговой услуги) – это базовый и ожидаемый уровень потребительской ценности торговой услуги и социальные (удовлетворение персональных потребностей, качество от продавца, эмоциональные выгоды) – дополненный и потенциальный уровень ценности услуги - монетарная (ценность оценивается в рублях) и немонетарная(не оценивается рублях)

К вышеобозначенным классификациям нами предложено дополнить потребительскую ценность потенциальным уровнем – это эмоциональные выгоды потребителя, в том числе взаимодействие и обратная связь через it-технологии.

При рассмотрении клиентоориентированности потребителей важно выделить экономическую и социальную оставляющие. В рамках экономической составляющей будут различные программы лояльности, экономические выигрыши, которые предоставляются потребителю розничными торговыми сетями. К социальной составляющей будет относиться потребительские ценности эмоционального, психологического, нравственного характера. Социальные связаны с личностью покупателя, с его эмоциями, которые являются главенствующим в современных условиях высокой конкуренции на рынке розничных торговых услуг.

Важно отметить, что участники цепи создания потребительской ценности услуги могут ли быть разнонаправленными, поэтому оценивая вклад каждого в увеличение ценности, увеличение у одних может приведет к снижению у других в цепи. При этом необходимо выделить, что участники цепи могут получить или передать в рамках синергетического эффекта цепи поставок услуги розничной торговой сети. Применение ценностного подхода в основном используется для оценки стоимости компании. В нашем же исследовании мы проводим оценку ценности услуги, которое имеет неосязаемый, неотделимый характер, ее невозможно накопить или хранить в отличии от товаров, поэтому важно учитывать ее особенности. На основе предложенной модели оценки стоимости Ткаченко И.Н., Злыгостев А.А. представим следующим образом.

Субъект оценивания	Способы оценки	Виды ценности	За счет синергетического эффекта*
участник	Монетарная Немонитарная	Полученная Создаваемая	Положительно уменьшаемая, Нарастающим итогом увеличивающаяся

*добавлено

Положительно уменьшаемая стоимость может быть в том случае, когда стоимостная составляющая будет уменьшаться, так как как деятельность контрагентов в цепи поставок будет эффективно организованно за счёт синергии расходы будут сокращаются, а потребитель и любой другой контрагент будет получать от этого положительную составляющую.

Список литературы

1. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа. – СПб: Бизнес-пресса, 2000. – 326 с.
2. Терентьева Т.В., Бобырева М.А. Концептуальные подходы к трактовке категории «устойчивость развития» предпринимательской структуры // Российское предпринимательство. – 2011. – Том 12. – № 1. – С. 52-56. https://creativeconomy.ru/lib/6689 (дата обращения 16.02.2019).
3. www.mirbis.ru/data/File/rabo/Salienko.ppt
4. Rummler G.A., Ramias A.J., Rummler R.A. White space revisited: creating value through process. Jossey-Bass, 2010. 280 pp.
5. Друкер П.Ф., Макьярелло Д.А. Менеджмент. – М.: И.Д. Вильямс, 2010. 704 с
6. Юлдашева О.У., Орехов Д.Б. Методология бизнес-моделирования: построение стратегических сетей // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научноисследовательского

центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. Выпуск №1, 2014. С. 78-91.

7. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. Москва. 2006

8. Zeithaml, V.A. (1988) Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means– end Model and Synthesis of Evidence // Journal of Marketing 52(3): 2–22.

9. Butz H., Goodstein L. Measuring Customer Value. Gaining the Strategic Advantage // Organizational Dynamics. – 1996. – № 24. – P. 63–77.

10. Bowman C., Ambrosini V. Value creation versus value capture. Towards a coherent definition of value in strategy // British Journal of Management. – 2000. –№ 11. – P. 1–15.

11. Юлдашева, О.У. Методология измерения и оценки потребительской ценности: дифференциация подходов / О.У. Юлдашева, В.Г. Шубаева, Д.Б. Орехов // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2014. – № 3.

12. Holbrook, Morris (1994) The Nature of Customer Value: An Axiology of Services in the Consumption Context // in Service Quality: New Directions in Theory and Practice, ed. Roland Rust and Richard L. Oliver, Thousand Oaks: SAGE Publications.

13. Бушуев С.Д., Бушуева Н.С. Механизмы формирования ценности в деятельности проектно-управляемых организаций // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. Вып. 1/2 (43). Харьков, 2010. – С. 4—9.

14. Бушуев С.Д. Ценностный подход в управлении развитием проектно-ориентированных организаций // Технические науки – от теории к практике: сб. ст. по матер. XXXII междунар. науч.-практ. конф. № 3(28). – Новосибирск: СибАК, 2014.

15. http://infoline.spb.ru/upload/iblock/e99/e995bb53d0e57f38eeead24e5af13252.pdf

16. Rickardo D. Winning by understanding the full customer experience / The Boston Consulting Group, Inc, 2006.

17. Иванов Г.Г., Майорова Е.А. Результаты исследования информированности покупателей о социальной ответственности торговли// Российское предпринимательство. – 2015. – Т. 16. – № 11. – с. 1699-1710.

18. Евтюгина А.А., Карх Д.А.Влияние глобальных торговых сетей на социальноэкономическое развитие региона// Экономика региона. 2010. № 2. С. 222-227.

19. Полонский С.Ю. Стратегическое управление прибыльным ростом корпорации. СПб.: Изд-во СПбГАСУ, 2007. С. 110.

20. Гаврилова В.Н . Развитие комплекса услуг розничных торговых сетей на основе повышения эффективности обслуживания потребителей // автореферат канд дисс. Самара, 2015 г., 18 с., с. 8.

21. Юлдашева О.У., Орехов Д.Б. Методология бизнес-моделирования: построение стратегических сетей // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научноисследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. Выпуск №1, 2014. С. 78-91.

22. Кистенева Н.С. Потребительская ценность как основа цправления качпством услуг // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2012, №6(92) с. 46-48.

23. Березка С.М. Ценностное предложение ритейлера для клиентов Государственное управление. Электронный вестник Выпуск № 66. Февраль 2018 г. с. 144-145.

24. Гаврилова В.Н. Развитие комплекса услуг розничных торговых сетей на основе повышения эффективности обслуживания потребителей // автореферат канд дисс. Самара, 2015 г.,18 с., с. 8.

25. Гилетич Екатерина Михайловна. Формирование ценностно-ориентированного менеджмента в российских компаниях: диссертация ... кандидата Экономических наук: 08.00.05 / Гилетич Екатерина Михайловна; [Место защиты: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова]. – Москва, 2016, с. 60.

26. Чкалова О.В., Лунев В.В. Генезис клиентоориентированного подхода в россии и за рубежом // Вестник СамГУПС. 2014. № 2 (24). С. 143-147.

RESEARCH METHODOLOGY CATEGORY OF CONSUMER VALUES OF RETAIL TRADE NETWORK SERVICE

Yu.S. Valeeva

Kazan Cooperative Institute of the Russian University of Cooperation

The article presents the evolution of strategic management approaches. The expediency of applying a value-based approach is substantiated. The existing approaches to the content of the category of value and consumer value are summarized. Criteria and approaches to structuring customer value are highlighted. The author's position is presented to the structure of consumer value of the retail network service.

Keywords: customer value, service, retail.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ИНЖИНИРИНГОВОЙ ФИРМЫ

А.В. Василькин

ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Статья посвящена важности и роли стратегического управления на современном инжиниринговом предприятии, в статье рассмотрена специфика рынка инжиниринговых услуг, проблемы, сдерживающие развитие отечественных инжиниринговых предприятий, рассмотрены отличительные особенности и причины, по которым стратегическое управление инжиниринговым предприятием является одним из важнейших аспектов его деятельности, рассмотрен механизм и этапы реализации стратегии развития.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегия развития, методы и инструменты, эффективность, тактика управления.

На современном этапе развития рыночной экономики перед любым предприятием не зависимо от сферы его деятельности стоит задача выбора системы управления, в полной мере отвечающей его стратегии развития, миссии, целей и задач, а так же к факторам рыночной среды которые оказывают воздействие на него.

В условиях жесткой конкуренции и быстроизменяющейся рыночной среды предприятия вынуждены не только концентрировать внимание на текущие дела, но и на первый план выводить разработку долгосрочной стратегии развития, которая позволяла бы им осуществлять незамедлительную, оперативную реакцию на происходящие изменения. Быстрые изменения окружающей среды, изменчивая позиция потребителей и их новые запросы, интернационализация бизнеса, появляющиеся новые возможности, благодаря достижениям науки и техники, развивающиеся информационные технологии, меняющаяся роль человеческих ресурсов, а также многие другие аналогичные причины обуславливают актуальность стратегического управления [2, с. 142].

Анализ деятельности предприятий различных отраслей показывает, что, не смотря на обилие актуальной информации и литературы, практически ни одно предприятие не может продемонстрировать более или менее удачный пример организации стратегического управления. Недооценка роли стратегического управления – одна из основных причин большинства проблем, с которыми сталкиваются сегодня российские руководители на всех уровнях.

Поиск новейших, наиболее эффективных схем и инструментариев менеджмента предприятия обусловлен следующими факторами: острой конкуренцией на рынке, новыми инновационно-ориентированными контрагентами, которые предлагают обширный ассортимент продукции, динамичные рыночные отношения, растущая неопределенность внешней среды.

Управление, в основе которого лежат прежние методы по использованию плановых инструментов, систем учета и анализа, теряет свою эффективность и нуждается в модернизации. Указанными аспектами обусловливается заинтересованность российских предприятий в повышении эффективности, базируясь на принципах стратегического управления с целью обеспечить долговременный финансовый и производственный рост, повысить конкурентоспособность продукции, перейти на ресурсосберегающую и экологически безопасную политику, а также максимально использовать имеющейся производственный, технический и интеллектуальный потенциал [8, с. 69].

Опыт доказывает, что эффективность стратегического менеджмента определяет по какому пути развития пойдет современное предприятие. Эффективное стратегическое управление обеспечивает высокий уровень конечных результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия, а также помогает их успешному развитию в условиях конкурентной среды (обстановки, которую характеризуют быстрые, радикальные и часто трудно предсказуемые изменения), ориентируясь на ближайшую и долгосрочную перспективу. Стратегия является системным подходом, обеспечивающим сбалансированную деятельность предприятия и общую направленность его развития.

Стоит отметить, когда в отраслях, в которых рыночные условия конкурирующих предприятий являются близкими, стратегии их развития становятся очень схожими друг на друга, а ключевое значение приобретает не сама стратегия развития, а ее тактика. Примером такой отрасли можно назвать инжиниринговую, так как почти все инжиниринговые предприятия стремятся к расширению каналов сбыта своих услуг, а так же снижению затрат на их осуществление в условиях оперативной хозяйственной деятельности [4, с. 149].

Рассматривая сущностные характеристики инжиниринга, стоит отметить, что он по совей природе многогранен и охватывает весь жизненный цикл проекта: от зарождения самой идеи и разработки технико-экономических оснований и инициализации проекта, до внедрения его в эксплуатацию, а так же поддержание с точки зрения маркетинга, вывод его на рынок, а так же техническое содействие при проведении специализированных работ.

По предоставленным оценкам Минпромторгом России, объем мирового рынка инжиниринговых услуг составляет на данный момент свыше 750 млрд. долларов, а в период до 2020 года планируется двукратное его увеличение. Рассматривая российский рынок инжиниринговых услуг, стоит сказать, что он пока что находится в стадии его формирования[6]. Если игроки зарубежного рынка уже довольно давно применяют в своей практике подход EPC/M – (engineering, procurement, construction management – договор на оказание услуг в области:

инжиниринга, поставок, строительства и управления проектом), который заключается в том, что контракт реализуется только одним подрядчиком, а он в рамках его полностью концентрирует все процессы проектирования, консалтинга, закупок, строительства от и до, сопровождая сделку вплоть до её завершения. Отечественные же предприятия только начинают рассматривать данный механизм в своей практике, и им еще только предстоит его апробировать.

Однако стоит отметить, что у нашей страны имеется довольно большой потенциал в данном направлении, несмотря на некое отставание в данном вопросе, а так же отечественные предприятия обладают всеми предпосылками для роста и развития инжиниринговых услуг[1, с. 267].

Развитие данной отрасли для России означает новый толчок развития технологий, а так же привлечение инвестиций в высокотехнологичные отрасли экономики и как следствие рост промышленного производства страны в целом.

Обратить внимание так же следует и на государственную поддержку данной отрасли. Минпромторгом России на данный момент разрабатывается и внедряется План мероприятий в области инжиниринга в рамках государственной программы «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», отдельные аспекты развития данной отрасли освящены в подпрограмме «Развитие инжиниринговой деятельности в Российской Федерации»[5]. Данная подпрограмма ставит цель в развитии всей индустрии инжиниринга, в рамках ее реализации будут созданы новые рабочие места на базе существующих предприятий с учетом закрытия действующей потребности в высококвалифицированных кадров в данной отрасли. Несмотря на высокий потенциал и государственную поддержу в данной отрасли существует ряд проблем, которые сдерживают ее развитие.

Тенденция снижения инвестиционной привлекательности инжиниринговых предприятий, обусловленная возрастающей стоимостью реализации проекта и невозможности его осуществления за счет недостатка собственных средств.

Высокая стоимость услуг в данной отрасли обусловлена и проблемой роста цен, в следствии инфляции, которая в свою очередь влияет на издержки, увеличивая при этом затраты на оборудование, инструменты, техническое оснащение. Все это, в конечном счете, оказывает влияние на возрастающую стоимость выполняемых работ и конечной цене проекта, и ведет к уменьшению спроса из-за возрастающих цен[10, с. 142].

Одной из главных проблем сдерживающих рост и развития инжиниринговых предприятий так же можно отметить и недостаток квалифицированных кадров. Недостаток квалифицированных кадров и специалистов ощущается на всех этапах реализации проекта, начиная от проектирования объекта и заканчивая его вводом в эксплуатацию. Эксперты данной отрасли отмечают, что нехватка специалистов проектирования составляет около пятидесяти процентов, приблизительно столько же составляет и нехватка специалистов монтажа, а вот руководителей проектов наблюдается дефицит почти в семьдесят процентов.

К слову сказать, даже не сам дефицит рабочих специальностей, квалифицированного персонала и руководителей проектов сдерживает рост отрасли, но и последствия которые вытекают из него, а именно срыв сроков работ, что ведет к задержке сдачи объекта в целом.

Таким образом, можно отметить целый ряд специфических проблем, которые сдерживают их развитие: отсутствие эффективной единой стратегии развития с четкими ориентирами и тактической программой реализации, нехватка квалифицированного персонала, недостаточное техническое обеспечение, низкая автоматизация производственных процессов, недостаток собственных средств, рост цен – все это заметно осложняет деятельность инжиниринговых предприятий.

Принимая во внимание всю серьезность данных проблем, очевидным и актуальным ориентиром развития инжиниринговых предприятий становиться разработка и внедрение стратегии развития, позволяющая нивелировать возрастающие угрозы во внешней среде.

Успешное функционирование предприятия в области инжиниринга определено радом факторов, присущих для данной отрасти, к ним можно отнести[7, с. 169]:

– внутренние компетенции предприятия, основанные на уникальных технологиях, дающих возможность производить уникальный конкурентоспособный продукт, совершенствование процессного управления, основного на системном анализе, принципах менеджмента, маркетинга взаимоотношений с клиентами;

– внешние компетенции предприятия, основанные на системных связях с государственными учреждениями, органами власти, контактами аудиториями, поставщиками ресурсов и потребителями;

– динамические способности предприятия, к которым можно отнести, успешную адаптацию к условиям функционирования конкурентной среды при помощи диверсификации деятельности, основанной на инновационном потенциале предприятия.

Основанная на данных ориентирах стратегия развития инжинирингового предприятия позволит обеспечить сбалансированность и адекватное развитие с учетом требований конкурентной среды в инжиниринговой отрасли, что можно признать наиболее важным условием повышения эффективности деятельности предприятия.

Методологически данный механизм может быть сведен к определению ключевых положений стратегии развития а, методически заключен в разработке последовательности тактических мероприятий в рамках реализации стратегии развития, в центре которой должна находиться рационализация механизмов управления с учетом специфичности отрасли.

Выбор стратегии развития, которая бы в полной мере отвечала запросам рыночной среды и особенностям функционирования в инжиниринговой отрасли предусматривает оценку преимуществ, анализ соответствия рыночным запросам, которые необходимы для ее, реализации.

Формирование стратегии развития представляет собой довольно трудоемкий и длительный процесс, главной целью которого определен выбор стратегической альтернативы, реализация которой позволит повысить эффективность деятельности предприятия в долгосрочной перспективе[3, с. 147].

Первый этап реализации стратегии развития заключается в детальном анализе состояния рыночной среды, стратегии, целей и задач управления. Указанный этап предполагает решение следующих задач: определение стратегических целей, степени их корректности, а так же соответствия друг другу, и соизмеримость с запросами внешней среды.

Второй этап предполагает ресурсную оценку реализации стратегии развития. С ее целью необходимо провести анализ имеющейся ресурсной базы и сопоставить возможности с разработанной стратегией, заинтересовать и вовлечь персонал в процесс реализации.

Третий этап предполагает построение организационной структуры проекта. На нем необходимо сопоставить структуру проекта и саму стратегию с точки зрения ее упорядоченности и согласованности, при необходимости внести корректировки.

Четвертый этап заключается в корректировке плана осуществления стратегии и составлении тактики. Как уже отмечалось выше, успех реализации стратегии развития инжинирингового предприятия в целом обусловлен функционированием в конкурентной среде, то характер тактических решений и их корректировка будет зависеть от скорректированного риска отклонения от стратегических целей.

В данном случае неотъемлемыми инструментами управления будут выступать механизмы, которые направлены на смягчение негативного воздействия данных факторов. Причем механизмы должны быть динамичными, опираться на научные методы анализа и формирования организационных систем, обоснования и принятия управленческих решений[9, с. 302].

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день современные условия российской экономики диктуют инжиниринговым предприятиям использовать стратегическое управление, в качестве основы эффективной деятельности, которое ставит своей задачей – долгосрочное развитие, учитывая сложившуюся ситуацию на целевом рынке и факторы бизнес-среды.

Конечный результат стратегического управления – сформировать комплексный потенциал, чтобы достигнуть цели производственной системы и создать адаптивную внутреннюю структуру, которая будет обеспечивать чувствительное отношение к изменениям внешней среды.

С помощью стратегического управления предприятие проходит адаптацию по отношению к реалиям рынка за более короткий промежуток времени и может вовремя реагировать на динамичность внутренней и внешней среды. Стратегией предприятия называют системный подход, обеспечивающий сбалансированность и общую направленность его развития в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. Дидык К.С. Специфика развития стратегического планирования на российских предприятиях / К.С. Дидык // Современные научные исследования и инновации. – 2017. – № 6. – С. 267–278.

2. Калянов Г.Н. Архитектура предприятия и инструменты ее моделирования / Г.Н. Калянов // Вестник РАН. – М.: ИПУ РАН. – 2018. – №2. С. 15-22.

3. Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия / Г.Б. Клейнер. – М.: Дело АНХ, 2015. – 568 с.

4. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Альпина Букс, 2015. – 704 с.

5. Официальный сайт Минпромторга России[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minpromtorg.gov.ru

6. Перспективы развития инжиниринга в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://enginclub.ru/pageperspektivy-razvitiya-inzhiniringa-v-rossii/

7. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. / М.Е. Портер. – 5-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 454 с.

8. Семенова Л.Д. Стратегический менеджмент: учебное пособие / Л.Д. Семенова – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2015. – 710 с.

9. Томпсон А. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии / А. Томпсон, А. Стрикленд. – М.: Юрайт, 2017. – 576 с.

10. Юткин С.С. Стратегия архитектурного подхода применительно к структуре предприятия / С.С. Юткин // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 1-1 (43). – С. 141–143.

The article is devoted to the importance and role of strategic management in the modern engineering enterprise, the article considers the specifics of the market of engineering services, the problems hindering the development of domestic engineering enterprises, the distinctive features and reasons why strategic management of the engineering enterprise is one of the most important aspects of its activities, the mechanism and stages of.

МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СУБЪЕКТНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А.Н. Визгунов

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» в Нижнем Новгороде

Ю.В. Трифонов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Аннотация. В статье рассматривается предлагаемая авторами методика построения системы управления бизнес-процессами на предприятии, ориентированной на эффективное использование кадрового потенциала. Особое внимание уделено вопросам разработки показателей, характеризующих эффективность применения данной методики.

Ключевые слова: управление бизнес-процессами, система управления бизнес-процессами, ключевые показатели эффективности, организационная культура.

Одной из ключевых тенденций развития современного менеджмента является максимально эффективное использование кадрового потенциала компании. Так, Милан Желены, обобщая опыт передовых компаний различных сфер деятельности, определил в рамках сформулированной им «парадигмы глобального менеджмента» ряд характеристик современной системы управления, большинство из которых связано с созданием условий для повышения эффективности использования опыта и знаний сотрудников. К таким характеристикам относятся: переход к плоским организационным структурам, создание автономных команд процессов, ориентация на требования конкретных клиентов («массовая кастомизация»), управление по принципу «открытого менеджмента» (предоставление сотрудникам максимально полной информации о деятельности компании), организация и координация команд процессов внутри компании с помощью рыночных механизмов (таких как конкуренция, кооперация, свободное ценообразование) [1]. Все эти характеристики предполагают, что принятие значимых управленческих решений перестает быть прерогативой топ-менеджмента компании – эти полномочия в значительной степени передаются исполнителям, задействованным в бизнес-процессах. Важным условием эффективной работы исполнителей является и наличие информационных технологий, обеспечивающих для них возможности моделирования, анализа и мониторинга бизнес-процессов. Примером таких технологий являются современные системы управления бизнес-процессами, реализующие принципы субъектно-ориентированного подхода к управлению. Субъектно-ориентированный подход к управлению, основные положения которого были сформулированы А.Фляйшманом [2], предполагает, что преобразования процессов должны выполняться непосредственно исполнителями, то есть сотрудниками бизнес-подразделений, не обладающими глубокими знаниями в области моделирования и автоматизации процессов. Соответственно, информационные системы, реализующие данный подход, содержат простые и удобные инструменты моделирования и анализа бизнес-процессов и обеспечивают быстрый переход от модели процесса к исполняемому приложению. Выходящие в последние годы работы, посвященные данному подходу, фокусируются преимущественно, на технологических особенностях информационных систем, используемым при его внедрения – характеристиках нотации моделирования, инструментов анализа (см. в частности, работы [3], [4] и др.). По нашему мнению, при построении системы субъектно-ориентированного управления основное внимание должно уделяться не только технологическим, но и организационным аспектам, связанным с изменением организационной культуры, преобразованием организационной структуры, совершенствованием системы мотивации и т.д. Предлагаемая нами в настоящей статье методика построения системы субъектно-ориентированного управления бизнес-процессами на предприятии ориентирована именно на комплексное отражение различных аспектов преобразований.

Данная методика предполагает реализацию следующей последовательности основных этапов:

1. Определение наиболее значимых бизнес-процессов и связей между ними.
2. Создание команд процессов, назначение владельцев процессов.
3. Определение уровня полномочий исполнителей и владельцев процессов.
4. Создание условий для совместной работы исполнителей.
5. Создание условий для получения исполнителями необходимой информации и знаний.
6. Создание системы мотивации сотрудников, ориентированной на совершенствование бизнес-процессов
7. Разработка показателей эффективности.
8. Построение и анализ моделей процессов
9. Создание исполняемых приложений для автоматизации бизнес-процессов.
10. Мониторинг эффективности выполнения процессов, разработка и реализация предложений по совершенствованию бизнес-процессов.
11. Оценка результатов проекта

Далее рассмотрим содержание указанных этапов. На первом этапе определяются наиболее значимые бизнес-процессы и анализируются связи между ними. Нужно выделить наиболее важные процессы, на автоматиза-

ции которых будет концентрироваться внимание в ходе проекта. Вариант определения значимости бизнес-процессов на основе различных критериев (текущее влияние на финансовые результаты деятельности предприятия, соответствие стратегическим целям развития предприятия, влияние на лояльность клиентов) с использованием метода анализа иерархий рассматривается нами в работе [5]. При этом существенное внимание должно уделяться анализу взаимосвязей между этим процессами. Отметим, что на данном этапе важную роль играют системы управления бизнес-процессами (Business Process Management Suite, BPMS), реализующие субъектно-ориентированный подход к управлению – примером такой системы является продукт Metasonic Suite [6]. В рамках данной системы реализованы простые способы построения моделей процессов, а также механизмы установки связей между ними (например, связи вида «Инициировать и ждать», когда процесс инициирует исполнение другого процесса, после чего ожидает сообщения от этого процесса). С помощью этих инструментов уже на первом этапе могут быть подготовлены базовые модели описания бизнес-процессов и связей между ними.

Этапы со второго по шестой этап посвящены организационным изменениям, связанным с передачей управленческих полномочий командам процессов и созданиям условий для их эффективной деятельности.

Второй этап связан с изменением организационной структуры – на этом этапе происходит создание команд процессов и назначение владельцев процессов. В рамках компании создается плоская организационная структура, количество уровней управления должно быть минимизировано. При этом должно быть предусмотрено, что команды процессов могут реконфигурироваться: разделяться на разные команды или объединяться друг с другом. В качестве примера реализации такого подхода может концепция амеба-менеджмента, разработанная корпорацией Kyocera [1]. В соответствие с этой концепцией деятельность компании выполняется «амебами», которые представляют собой организационные единицы небольшой численности (от 5 до 50 сотрудников), занимающиеся одним направлением бизнеса и ориентированные на максимизацию прибыли. «Амебы» в большой степени автономны и динамичны: они могут по собственной инициативе соединяться и разделяться с другими «амебами», состав команды и роли сотрудников могут кардинальным образом меняться и т.д.

На третьем этапе определяются организационные полномочия исполнителей и владельцев процессов. Принципиальным является вопрос определения сферы ответственности владельца бизнес-процессов. В работе [7] нами рассматривается несколько вариантов определения сферы ответственности владельцев процессов. Минимальный уровень полномочий предполагает, что владелец процесса курирует документирование процесса, осуществляет информационное взаимодействие со всеми исполнителями процесса и инициирует проекты, связанные с небольшими изменениями процесса. Максимальный уровень полномочий предполагает, что владелец процесса разрабатывает стратегические планы по процессу; инициирует крупные проекты, связанные с повышением эффективности процесса, в том числе касающиеся взаимодействия между предприятием и его контрагентами

Четвертый этап определяет создание условий для совместной работы исполнителей. В качестве примера такой деятельности может выступать создание «кружков качества», предполагающих регулярные собрания сотрудников для обсуждения проблем, оказывающих влияние на эффективность деятельности. На этом этапе также важную роль играют информационные технологии. Для активного вовлечения сотрудников в проекты по совершенствованию бизнес-процессов требуется создание единой информационной среды для проведения рабочих встреч сотрудников (обеспечивающей возможности настройки календаря мероприятий; авторизации прав доступа сотрудников к виртуальным совещаниям; регистрации, редактирования, удаления предложений и замечаний; предоставления для согласования участниками совещаний документов в различных форматах и т.п.). Этот функционал реализуется в рамках современных средств коллективной работы, таких как системы групповой разработки документации, системы планирования деятельности рабочих групп, групповые системы поддержки принятия решений и др

Пятый этап – создание условий для получения исполнителями необходимой информации и знаний. Реализация данного этапа предполагает внедрение на предприятии принципов «открытого менеджмента». Одной из основных идеей концепции открытого менеджмента является предоставление сотрудникам для использования в работе максимально полной информации о деятельности компании. Соответственно, сотрудникам должны быть предоставлены удобные инструменты для поиска, анализа, представления информации. Эти требования могут быть выполнены в случае внедрения на предприятии такого класса систем управления знаниями, как технологии доступа к информации. Такие программные продукты обеспечивают как различные способы поиска информации, так и возможности классификации и кластеризации контента (кластеризация, в отличие от классификации, подразумевает, что классы изучаемого набора данных заранее не определены), а также наглядную визуализацию предоставляемой пользователям информации. В рамках данного этапа прорабатываются также вопросы организации постоянного обучения сотрудников.

Шестой этап – изменение системы мотивации сотрудников. Процессный подход к управлению предполагает, что основными факторами, определяющими размер заработной платы сотрудника, являются показатели эффективности выполнения бизнес-процессов и роль сотрудника в этих процессах (то есть сложность выполняемых их функций). Поскольку субъектно-ориентированный подход ориентирован на постоянное совершенствование бизнес-процессов силами сотрудников, необходимо разработать обоснованную систему премирования на

основе оценки результатов внедрения предложений сотрудников по совершенствованию процессов. При этом значимость таких традиционно используемых факторов определения уровня оплаты труда, как стаж работы сотрудника и величина базового оклада, снижается кардинальным образом.

Седьмой этап – разработка показателей эффективности. На данном этапе разрабатываются показатели, используемые для оценки эффективности выполнения бизнес-процессов и характеризующие их стоимостные, временные, качественные параметры. На наш взгляд, необходимо также разработать отдельную группу показателей, отражающих эффективность внедрения на предприятии системы субъектно-ориентированного управления. Показатели данной группы должны помочь менеджерам предприятия получить ответы на следующие вопросы:

– насколько комплексно осуществляется внедрение новой системы управления на предприятии, учитываются ли разнообразные технологические и организационные аспекты?

– каково влияние реализации изменений, связанных с переходом к субъектно-ориентированному управлению, на эффективность деятельности компании?

Соответственно, должны быть предусмотрены как показатели, отражающие организационные изменения, так и показатели, характеризующие применение новых информационных технологий.

Технологические аспекты внедрения рассматриваемого подхода связаны, прежде всего, с обеспечением эффективного применения BPMS-системы. Можно определить следующие показатели, отражающие эффективность внедрения данной системы:

– доля бизнес-процессов предприятия, автоматизация которых выполнена в рамках BPMS-системы;

– объем изменений сценариев бизнес-процессов, реализованных с использованием инструментария BPMS-системы;

– экономический эффект от реализации указанных изменений (изменение показателей эффективности выполнения бизнес-процессов);

– средняя скорость реализации указанных изменений (от перестроения модели процесса до ввода в эксплуатацию исполняемого приложения на основе новой модели) и др.

Другой важный элемент IT-инфраструктуры – средства коллективной работы. Эффективность внедрения программных продуктов данной группы можно оценить на основе анализа следующих показателей:

– доля сотрудников, использующих средства коллективной работы;

– количество предложений по совершенствованию бизнес-процессов, обсуждение которых выполняется с помощью средств коллективной работы и др.

Еще один аспект технологических изменений – применение современных технологий доступа к информации Показатели, отражающие использование систем, реализующих эти технологии, могут включать в себя:

– долю сотрудников, использующих технологии доступа к информации;

– количество аналитических отчетов, сформированных с использованием инструментария подобных систем;

– количество пользовательских фильтров, созданных сотрудниками для отбора данных и т.п.

Далее рассмотрим показатели, характеризующие организационные изменения. Первую подгруппу составляют показатели, отражающие характеристики эффективности обучения и развития сотрудников:

– объем предложений по совершенствованию бизнес-процессов, подготовленных и реализованных командами процессов самостоятельно (без согласования с менеджерами более высокого уровня, чем владельцы процессов);

– количество курсов повышения квалификации, пройденных сотрудниками,

– уровень текучести кадров и др.

В отдельную подгруппу могут быть включены показатели внедрения принципов открытого менеджмента. К ним относятся, прежде всего, показатели, отражающие адекватность уровня доступа сотрудников к информации существующим у них потребностям. В качестве примера такого показателя можно привести долю удовлетворенных заявок в общем объеме заявок сотрудников на получение доступа к информационным ресурсам. Другое направление реализации принципов открытого менеджмента – повышение осведомленности сотрудников о характеристиках и целях деятельности предприятия. Показателем, отражающим эту сферу деятельности, может выступать количество обучающих семинаров по данной тематике, и доля сотрудников, принявших участие в этих семинарах.

Третью подгруппу показателей, отражающих организационные изменения, составляют показатели, характеризующие изменения системы мотивации. Эти показатели должны, прежде всего, характеризовать связь между результатами выполнения бизнес-процессов и заработной платой задействованных в них сотрудников – чем выше положительная зависимость между этими показателями, тем в большей степени сотрудники ориентированы на эффективное выполнение и постоянное совершенствование бизнес-процессов. Исходя из этого требования, оптимальным показателем, отражающим совершенствование системы мотивации, представляется коэффициент корреляции между уровнем заработной платы исполнителей и эффективностью выполнения (соотношением достигнутых результатов и использованных ресурсов) бизнес-процессов, в которых они участвуют. Значение коэффициента, близкое к единице, показывает высокую положительную зависимость между анализи-

руемыми показателями. В случае иного значения данного коэффициента можно сделать вывод о необходимости пересмотра принципов оплаты труда сотрудников.

Далее перейдем к рассмотрению восьмого этапа. В рамках этого этапа осуществляется уточнение, верификация и анализ моделей, предварительно подготовленных на первом этапе. Отметим, что в рамках современных BPMS-системы предусмотрены эффективные инструменты анализа и контроля создаваемых моделей бизнес-процессов. В частности, в рамках приложения Metasonic Proof реализованы возможности контроля консистентности модели, включающего проверки соответствия построенной модели процесса базовым требованиям технологии моделирования (проверяется наличие необходимых статусов, отсутствие ситуации зацикливания последовательности операций и др.), пошаговой трассировки исполнения процесса с точки зрения отдельных исполнителей. Важным элементом данного этапа является разработка бизнес-правил, определяющих специфические условия и ограничения выполнения бизнес-процесса, и интеграция их в разрабатываемые модели процессов с использованием инструментов автоматизации. Так, например, в версии Metasonic Suite 5.0 реализован механизм работы с динамическими процессными правилами – правила задаются в специальном редакторе, для их заведения не требуются навыки программирования.

Девятый этап – создание исполняемых приложений для автоматизации бизнес-процессов на основе моделей, разработанных на предыдущем этапе. Важным требованием для современных BPMS-систем является быстрота перехода от модели к исполняемому приложению. При этом особое внимание должно уделяться корректности взаимодействия системы с внешними приложениями.

Десятый этап – этап опытной эксплуатации реализуемой системы процессного управления. Осуществляется мониторинг выполняемых процессов, контроль показателей эффективностей. На этом этапе сотрудникам уже должны быть обеспечены условия для самостоятельного совершенствования процессов – следовательно, многие локальные доработки, связанные с оптимизацией выполнения процессов, могут быть реализованы уже в рамках данного этапа. Отметим, что в зависимости от объема и сложности автоматизируемых процессов данный этап может занимать продолжительное время.

Заключительный этап связан с подведением итогов проекта. На этом этапе основное внимание уделяется анализу показателей эффективности внедрения системы субъектно-ориентированного управления. Выявляются проблемы организационного и технологического характера, препятствующие эффективной работе исполнителей, определяются пути решения этих проблем.

Отметим, что реализация указанной последовательности этапов не должна считаться завершением проекта по построению системы субъектно-ориентированного управления. Данный набор этапов должен повторяться циклично (в соответствие с моделью Деминга Plan-Do-Check-Act), обеспечивая автоматизацию новых процессов, совершенствование ранее автоматизированных процессов и повышение качества системы управления.

Список литературы

1. Zeleny M. Human Systems Management: Integrating Knowledge, Management and Systems. NJ: World Scientific, 2005.

2. Fleischmann A. What Is S-BPM? // S-BPM ONE – Setting the Stage for Subject-Oriented Business Process Management. Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2010.

3. Чеботарев В. Г., Бородина Е. Г., Григорьева Д. М. Особенности применения субъектно-ориентированного моделирования бизнес-процессов // Бизнес-информатика. №2. 2010.

4. Громов А.И., Чеботарев В.Г. Роль субъектности в бизнес-процессах // Бизнес-информатика. №1. 2013.

5. Трифонов Ю.В., Визгунов А.Н. Ранжирование бизнес-процессов многопрофильного предприятия: проблемы и решения // Проблемы теории и практики управления. № 8. 2017. С. 131-141.

6. Next Generation Business Software // Сайт компании Metasonic [электронный ресурс] – URL: https://www.metasonic.de/

7. Трифонов Ю.В., Визгунов А.Н. Определение сферы ответственности владельцев бизнес-процессов при использовании процессного подхода к управлению на предприятии // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2016. № 1. С. 65-75.

METHODOLOGY OF DEVELOPMENT OF SUBJECT-ORIENTED ENTERPRISE BUSINESS PROCESS MANAGEMENT SYSTEM

N. Vizgunov

National Research University Higher School of Economics in Nizhny Novgorod, Nizhny Novgorod, Russian Federation.

U.V. Trifonov

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod, Nizhny Novgorod, Russian Federation

The paper deals with the proposed by authors methodology of development of enterprise business process management system to making full use of staff capacity. Special attention is paid to performance indicators, reflecting effectiveness of implementation of this methodology.

Keywords: business process management, business process management suite, key performance indicators, corporate culture.

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРИСТСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А.Р. Габидуллина

Университет управления ТИСБИ

В данной статье исследуется влияние корпоративной культуры на деятельность организаций. Целью данной статьи является анализ особенностей формирования корпоративной культуры организаций, изучение её влияния на эффективность организации.

Ключевые слова: корпоративная культура, эффективность деятельности, организация.

Данная тема, безусловно, является актуальной в условиях современной экономики, так как развитие и удержание положения на рынке является непростой задачей для организаций, осуществляющих деятельность в сфере туризма. При различных правилах и условиях ведения деятельности организации, сотрудники организаций могут чувствовать себя комфортно при выполнении своих обязанностей, иметь широкие возможности для реализации собственного потенциала и развития профессиональных качеств, а могут не чувствовать себя частью команды, что приводит к уменьшению количества эффективного рабочего времени, снижению результатов деятельности конкретных работников, стремлению работников к смене места работы, что негативно отражается на результатах деятельности всей организации в целом. В таких условиях, серьезное значение имеют методы и нормы, формирующие культуру осуществления деятельности внутри организации. Формирование правильной культуры внутри организации и ее регулирование значительно влияет на успешность деятельности организации и занятие такой организацией оптимального положения на рынке туристских услуг. Так как любое действие человека определяется, в том числе, культурными аспектами, правильное регулирование и внедрение корпоративной культуры в организации существенно влияет на эффективность деятельности предприятия.

Основной задачей корпоративной культуры является формирование у работников правильного отношения к исполнению своих должностных обязанностей и получение работниками максимально возможного удовлетворения. Именно правильная корпоративная культура дает стимул работникам для создания положительного имиджа организации на рынке, а также стимулирует направлять повседневную работу на достижение материальных и нематериальных целей, необходимых для постоянного функционирования во внешнем мире.

В современных условиях руководители организаций рассматривают корпоративную культуру, как стратегический инструмент, который позволяет стимулировать работников различных подразделений достигать общих целей.

В настоящее время, заметно возросло осознание корпоративной культуры, как одного из основополагающих факторов эффективной деятельности организации. Теория и практика управления в организациях придает все более существенное значение аспектам управления корпоративной культурой. На данный момент не существует единства в определении понятия «корпоративная культура», можно выделить как узкое, так и расширенное толкование данного понятия. В узком смысле понятие корпоративной культуры ограничивается духовными составляющими, среди которых можно выделить следующие: образование сотрудников, воспитание, принципы и правила поведения, традиции, ритуалы, обычаи, обряды, философия организации, социально-психологический климат в коллективе, лозунги, нравственно-этические нормы, и тому подобное. Более широкое понимание учитывает, как духовные аспекты, так и материальные, к которым относятся: условия труда, средства труда, организационно-технический уровень производства, архитектура, символика, форма и другие[1].

При выстраивании корпоративной культуры разные исследователи пользуются различными критериями и методами для оценки её влияния на эффективность деятельности организации. При этом, как правило, преобладает качественная оценка корпоративной культуры, которая носит описательный характер и не всегда соответствует современным практикам и требованиям бизнеса, которые применяются на рынке туристских услуг[2].

Существует три подхода для анализа практик применения корпоративной культуры:

1)погружение исследователя в культуру и осуществление деятельности действует в качестве глубоко сопричастного наблюдателя, который, пытается стать «своим» в организации и коллективе;

2)использование исследователем образцов документов и отчетности, применяющихся в организации, а также рассказов и бесед, для выявления элементов культуры;

3)проведение собеседований с использованием разработанных вопросов для оценки конкретных проявлений культуры в организации.

На основании данного определения, а также с учетом того, что различные элементы корпоративной культуры взаимно влияют друг на друга, можно сделать вывод, что существенное практическое значение имеет выработка корпоративной культуры, как для отдельных работников, так и для туристской организации в целом. Корпоративная культура позволяет обеспечивать удовлетворенность сотрудников организации своей повседневной деятельностью, а также ее результатами, позволяет сотрудникам более эффективно реализовать свой

потенциал, кроме того, корпоративная культура позволяет выявлять скрытые ресурсы внутри предприятия, что естественно увеличивает эффективность деятельности организации в целом.

Список литературы

1. Альтварг М.С. Фролов В.Н., «Организационная культура предприятия и успешность его функционирования», Тезисный доклад Всероссийской конференции «ИИС», Воронеж, 2014. – 181с.

2. Полищук Е. В. Влияние корпоративной культуры на повышение эффективности деятельности предприятия // Молодой ученый. – 2014. – № 3. – С. 185 – 192.

INFLUENCE OF CORPORATE CULTURE ON THE EFFICIENCY OF ACTIVITY OF TOURIST ORGANIZATIONS

A. R. Gabidullina

University of Management TISBI

This article examines the impact of corporate culture on the activities of organizations. The purpose of this article is to analyze the characteristics of the formation of the corporate culture of organizations, to study its impact on the effectiveness of the organization.

Keywords: corporate culture, business performance, organization.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБСЛУЖИВАНИЯ В ТУРИСТСКОМ БИЗНЕСЕ

А.Л. Гаврилова

Университета управления ТИСБИ (г. Казань)

В статье рассмотрены проблемы управления качеством услуг в туристской индустрии. Анализируются проблемы обеспечения высокого качества туристских услуг на российском рынке.

Ключевые слова: качество услуг, туристские услуги, развитие туризма.

На современном этапе развитие туристской отрасли в России является одной из приоритетных задач. Это связано с необходимостью повышения числа рабочих мест, в том числе, высокопроизводительных, что реализуемо через предприятия и организации, которые предоставляют услуги, к каковым относятся и туристские организации [5 с. 43].

Кроме того, на современном этапе туристская отрасль, при ее достаточно высоком уровне развития может стать одним из механизмов, который позволит снизить долю нефтяных доходов в бюджете и ВВП, что весьма актуально для России.

В то же время, несмотря на актуальность развития сферы туризма, Россия, обладая высоким рекреационным потенциалом, историческим прошлым, уникальными природными ресурсами, сегодня не реализует его в полной мере. Частично это обусловлено низким уровне качества туристских услуг, которые предоставляют организации нашей страны.

Качество услуг в целом подразумевает «способность» услуги удовлетворять конкретные потребности потребителя. Применительно к туристским услугам это потребность в отдыхе, эмоциях, новых впечатлениях, познании нового.

В то же время, именно в туристском бизнесе качество услуги приобретает наиболее интегративную форму. Помимо собственно качества предложения – например, поездки в конкретную местность, курорт и т.д., но и транспортная доступность, субъективное ощущение комфорта потребителем при получении услуги (либо, напротив, состояния дискомфорта, если подразумевается экстремальный туризм) [4].

Это обуславливает сложность формирования таких предложений туристских услуг, которые бы в полной мере отвечали запросам туристов, а равно и оценки их качества, как степени соответствия этим запросам.

Именно субъективизм восприятия той или иной туристской услуги, как качественной или некачественной обуславливает сложность формирования туристского бизнеса в России и управления им[4].

Некоторые трудности связаны и с тем, что в России организация предоставления туристских услуг такова, что оператор, по сути, не отвечает за качество, а лишь продает билеты и частично организует туристскую поездку.

Кроме того, ряд сложностей в управлении качеством туристских услуг в России, как и во всем мире, связан с трудностью их сертификации и оценке соответствия критериям качества.

К общепризнанным критериям качества туристкой услуги можно отнести такие, как:

1. Комфортность проживания.

2. Удобство и безопасность поездки транспортом до места получения услуги и при ее получении (например, если услуга подразумевает экскурсии).

3. Удовлетворение познавательных, духовных, эмоциональных и иных потребностей, которые достаточно сложно оценить в силу их субъективности для каждого туриста.

4. Высокий уровень сервиса.

Несмотря на существующий перечень общих критериев, обязательная сертификация услуг туризма весьма сомнительна по ряду причин. Во-первых, до сих пор в ГОСТах, по которым проверяют соответствие качества туристскх услуг, не устранены погрешности и неточности в терминах и определениях туристских услуг [3 с. 32]. Во-вторых, сама терминология классификаторов ОК-002-93 (ОКУН) и ОК-004-93 (ОКДП) различна, а общий стандарт «Требования к туроператорской и турагентской деятельности» на данный момент не разработан [2 с. 43].

Кроме того, нельзя не отметить тот факт, что группы туристов – получателей услуг достаточно различны, и перечисленные выше критерии качества услуги будут незначимы для, к примеру, группы студентов, которые запланировали поездку в горы с элементами экстремального туризма.

Достаточно негативно сказывается на развитии туризма и низкий уровень в России гостиничного сервиса с достаточно высокой стоимостью его услуг. В целом, отели и гостинницы, особенно в Санкт-Петербурге и Москве, являются достаточно дорогостоящими, в сравнении с европейскими и, тем более, азиатскими.

Кроме того, если в Европе большое число отелей с небольшим количеством мест размещения, в том числе и в отдаленных от столиц городах, то в России небольших гостиниц с низкой стоимостью размещения крайне мало, а расположены они, как правило, в черте больших городов и вдоль крупных автомобильных трасс.

Достаточно негативно сказывается на качестве туристских услуг несовершенство гражданско-правового регулирования соответствующих договоров на оказание услуг.

Опыт различных европейских стран показывает, что успех развития в них сферы туризма зависит, главным образом, от того, насколько значимой воспринимается данная отрасль на государственном уровне, и к социальному туризму это относится в первую очередь. Сектор частных предпринимателей в области туризма не в состоянии покрыть потребности данной отрасли в инвестициях для развития туристских предприятий и элементов туристской инфраструктуры, формирования высокого качества услуг отрасли. Абсолютно во всех мощных, с точки зрения туризма европейских державах присутствуют организации, подчиненные государственным органам власти и занимающиеся разработкой стратегий развития туризма. Примерами таких администраций или ассоциация являются British Tourist Authority (Великобритания), Irish Board (Ирландия), Turespana (Испания), ENIT (Италия), NORTRA (Норвегия).

Таким образом, для России одной из ключевых особенностей организации системы управления качеством туристских услуг является необходимость комплексного подхода к решению данной проблемы, в частности:

1. Совершенствование нормативной базы предоставления туристских услуг.

2. Развитие инфраструктуры – в части гостиничных номеров и системы перевозок, поскольку от удобства дороги и транспортной доступности туристских услуг зависит субъективное восприятие качества услуги.

3. Развитие системы сертификации услуг в соответствии с установленными международными стандартами.

4. Развитие стандартов коммуникации при предоставлении туристских услуг.

5. Повышение уровня требований и норм безопасности туристов при использовании услуг.

В качестве одного из путей решения проблемы можно предложить сделать сегодня акцент на развитии социального туризма с развитием соответствующей инфраструктуры из средств бюджета и с использованием механизмов государственно-частного партнерства.

При таком подходе за счет инвестиций и привлечения средств частного бизнеса возможна реконструкция и строительство инфраструктурного обеспечения – например, санаториев, детских лагерей, подъездных путей, с передачей в последующим их содержания и эксплуатации на баланс частных организаций.

Такие объекты, построенные и/или реконструированные силами государства и частного бизнеса могут частично использоваться для развития социального туризма и частично – для частного. Социальный туризм, как особый вид туризма сегодня рассматривается, как один из видов государственной поддержки социально уязвимых слоев населения. В то же время, развитие социального туризма в Российской Федерации находится на достаточно низком уровне. Это, во многом, обусловлено тем, что проблема организации социального туризма передана в ведение регионов, при этом, многие регионы не разрабатывают программ развития социального туризма и выделяют недостаточный объем средств на формирование его экономических и институциональных основ.

В то же время, социальный туризм не только выступает мерой социальной поддержки, но и средством решения ряда стратегических задач, например, это создание дополнительных рабочих мест в регионе, обеспечение оздоровления детей и их познавательного развития (в случае познавательных туров). Кроме того, социальный туризм – это поддержка малого предпринимательства в регионе (в случае участия туристских организаций в реализации государственных программ социального туризма). Перечисленные факторы делают социальный туризм эффективным механизмом развития любого региона, особенно, отдаленного от центра и имеющего проблемы с развитием туристской отрасли.

Таким образом, такой подход позволит развивать туризм для социально уязвимых слоев населения, восстанавливать инфраструктуру и давать старт для запуска новых проектов туристской индустрии и развития ее организаций.

Это позволит предоставить частным компаниям дополнительные средства для организации инфраструктуры, и в дальнейшем развивать туристскую отрасль.

Список литературы

1. Писаревский, Е.Л. Безопасность туризма. Правовое обеспечение. В 3 книгах. Книга 1. Основы безопасности туризма / Е.Л. Писаревский. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 320 с.
2. Севастьянова С.А. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства. М.:КНОРУС, 2017. – 256 с.
3. Кружалин В.И., Шабалина Н.В., Аигина Е.В., Новиков В.С. Технологии управления и саморегулирования в сфере туризма. М., Диалог культур, 2014. – 328 с.
4. Хамова Ю.А. Проблемы регулирования туризма в рамках Европейского Сообщества / Ю.А. Хамова // Туризм: право и экономика. – 2016. – № 5. – С. 38-41.
5. Шарафутдинов В.Н. О проблемах формирования совокупных и интегральных российских туристских продуктов / В.Н. Шарафутдинов // Туризм: право и экономика. – 2016.– № 5. – С. 9-20.

FEATURES OF QUALITY MANAGEMENT OF SERVICE IN TOURIST BUSINESS

Abstract: in article problems of quality management of services in the tourist industry are considered. Problems of quality ensuring tourist services in the Russian market are analyzed.

Keywords: quality of services, tourist services, tourism development.

ГЕЙМИФИКАЦИЯ КАК HR- ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Я.Ю. Гарнова

ННГУ им. Н.И. Лобачевского

В статье рассмотрена проблема формирования и наращивания инновационного потенциала персонала организации, проанализированы традиционный и нетрадиционный способ развития инновационного потенциала, выявлена и проанализирована структура инновационного потенциала, рассмотрены и проанализированы основные показатели вовлеченности отечественных предприятий в инновационную деятельность. В данной работе проанализировано значение инновационной культуры и инновационного персонала организации в развитии всей организации. Так же в статье анализируется процесс внедрения геймификации в практику компании, приводится опыт отечественных компаний в реализации данного процесса.

Ключевые слова: Инновационный потенциал, инновационная деятельность, инновации, структура инновационного потенциала, стимулирование и мотивация персонала в инновационно – ориентированной компании, геймификация, геймдизайнер, hr – инструмент.

Ни для кого не является секретом то, что в настоящее время инновации играют огромную роль, ведь с их помощью возможно добиться прогресса в экономике нашего государства, а так же в развитии малого и среднего бизнеса, выйти на передовые экономические позиции среди других стран. На данный момент это необходимо России, поскольку показатели деятельности малого бизнеса имеют тенденцию к снижению ввиду потери конкурентоспособности: если по состоянию на 10.08.2016 г. удельный вес юридических лиц из числа малых предприятий был равен 47 % от общего числа предприятий малого бизнеса, то к 10.08.2018 г. он снизился и стал составлять 44,5 % [1].

Инновации, как известно, являются одним из факторов, позволяющим компаниям поддерживать свою конкурентоспособность и успешно функционировать на рынке в течение длительного периода времени. Однако сами по себе инновации не имеют никакой ценности, ведь только в случае их рационального и эффективного внедрения и реализации в деятельности компании можно добиться поставленных стратегических целей. Именно персонал отвечает за функцию внедрения и реализации инноваций в деятельность компании, а важнейшей предпосылкой к данному процессу служит наличие в компании инновационной культуры.

Инновационная культура напрямую связана с развитием творческих способностей сотрудника и реализацией креативного потенциала. В отечественной практике зачастую можно столкнуться с консерватизмом мышления и отсутствием творческого подхода к решению экономических, политических, социальных проблем общества. Именно этот фактор являются одной из причин задержки развития культуры инноваций и благоприятного инновационного климата России. Также стоит отметить тот факт, что ни государственный, ни частный сектор не проявляют достаточной заинтересованности во внедрении инноваций. Уровень инновационной ак-

тивности отечественных предприятий заметно уступает ведущим странам в этой сфере. В начальный период преобразования рыночной экономической системы разработка и внедрение инноваций в деятельность отечественных предприятий осуществляли только 4,8% от общего числа отечественных предприятий России [11]. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики инновационная активность российских организации в 2010 году составляла 9,5%, в 2011- 10,4%, в 2012- 10,3%, в 2013- 10,1%, в 2014 – 9,9%, в 2015 году активность составляла 9,3% и наконец в 2016 году- 8,4% [11].

Как известно, предпосылкой и условием создания инновационного процесса служит наличие в организации инновационного потенциала организации, так как именно персонал является двигателем инновационного прогресса. В эпоху технологий инновационный процесс предприятия требует изменений в способах развития персонала, так как сотрудники компании обладают способностью постоянно развивать компетенции, а так же обладают скрытыми ключевыми способностями, которые могут быть реализованы в специально созданных условиях. Именно эти нереализованные способности могут быть успешно использованы в инновационном процессе организации, поэтому необходимо найти пути развития скрытых умений сотрудников в частности, а так же пути формирования и наращивания инновационного потенциала персонала в целом.

Инновационный потенциал организации – это показатель готовности субъекта хозяйствования внедрять, а так же реализовывать проекты или программы инновационных стратегических изменений для достижения поставленных целей [4]. Ряд исследователей считают, что инновационный потенциал предприятия, научно-технической организации – это совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей обеспечить восприятие и реализацию новшеств, т.е. получение инноваций, образующих единую систему появления и развития в ней идей и обеспечивающих конкурентоспособность конечной продукции или услуг в соответствии с целью и стратегией предприятия.

Структура инновационного потенциала организации состоит из трех взаимосвязанных элементов, которые выступают основой его формирования в частности и реализации инновационного процесса в целом: ресурсная составляющая, внутренняя составляющая и результативная составляющая.

Формирование инновационного потенциала персонала организации, его реализация и наращивание – одна из главных задач руководителей и специалистов по управлению персоналом. Развитие персонала в компании, ориентированной на инновационную деятельность, является проблемой, требующей детального рассмотрения и проработки специализированных подходов. Кроме усилий самой организации по наращиванию инновационного потенциала, необходима поддержка и защита на законодательном уровне инновационной деятельности отечественных субъектов хозяйствования. Это может проявляться в предоставлении государственной материальной помощи или путем предоставления соответствующих налоговых льгот организациям, внедряющим инновации или генерирующим новшества.

В России необходима поддержка государства в данном вопросе, так как удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в последние годы заметно снижается: с 807764% до 767373,6% предприятий с 2012 по 2018 года соответственно [4]. Данная тенденция связана с тяжелым экономическим положением и отсутствием внимания государства к данной проблеме.

Инновационный потенциал персонала организации можно формировать и наращивать, используя одновременно два подхода: традиционный и нетрадиционный.

Традиционный подход к формированию потенциала персонала является базовым, так как позиционируется и понимается как система обучения и развития сотрудников. Как правило, он ориентирован на формирование профессиональных навыков, умений и компетенций, необходимых для профессиональных задач. В настоящее время почти невозможно встретить предприятие, в которой выстроена система опережающего обучения, позволяющая подготовить персонал для решения задач будущего периода.

Руководству организации необходимо выделять средства на обучение, повышение квалификации, переквалификацию своих сотрудников в силу того, что от этого зависит ее доходы в будущих периодах.

Однако применение одного традиционного подхода недостаточно в эпоху нанотехнологий, поэтому необходимо использовать и нетрадиционный подход к формированию и наращиванию инновационного потенциала персонала организации. В рамках данного подхода нужно развивать компетенции, позволяющие эффективно функционировать в условиях неопределенности с определенным процентом риска, при постоянном обновлении уже заданных условий, а так же в ситуациях увеличения обрабатываемой информации и совершенствование ее качественного состава. Конечно же, основные профессиональные компетенции могут быть отличной базой для формирования данных способностей, но не являются основой для эффективного функционирования работника в условиях инновационного процесса. На данный момент популярность набирает такой инструмент мотивации, обучения и развития инновационного потенциала организации, как геймификация.

Геймификация – это способ применения игровых подходов, характерных для компьютерных игр, используемых в неигровых процессах. Данный игровой способ увеличивает эффективность сотрудников, а так же побуждает их к лучшему выполнению своих трудовых обязанностей. Главная цель геймификации довольно таки проста и заключается в изменении поведения сотрудников в соответствии с главными целями компании.

Для того чтобы понять суть геймификации, необходимо изучить ее слои. В игре есть 3 слоя, которые удобно представить в виде пирамиды, как это сделал Кевин Вербах, автор курса «Геймификация» на Coursera

[10]. Однако интересно видоизменили версию пирамиды Вербаха руководители компании «TELE 2», по мнению которых пирамида геймификации имеет три слоя (сверху вниз): эстетика, динамика и механизм [10].

Верхний слой – игровая эстетика. Это игровое переживание и опыт, который мы транслируем на игрока. Это также и то, как он воспринимает игру, и внешняя оболочка (атмосфера, графический дизайн, звуки).

Средний слой пирамиды – игровая динамика. То есть то, что происходит в результате применения определенных игровых механик.

Наконец, игровая механика – это набор механизмов, элементов, правил, которые будут толкать игроков к исполнению действий, предполагаемых динамикой игры. Наглядный пример – часы. Механика – это система шестеренок в часовом механизме, а динамика – это то, как часы ходят. Мы видим только ход стрелок часов, но именно шестеренки делают это действие возможным.

Порядок слоев игры в пирамиде выбран неслучайно: он отражает восприятие игры участником – сверху вниз. Сначала сотрудник-игрок сталкивается с эстетикой (своим игровым опытом и внешней оболочкой игры), затем понимает, какова цель, и что нужно делать, а уже потом, если глубоко проанализирует игру, поймет ее механику.

Игрофикацию рассматривают и как способ снятия эффекта рутины, как способ создания дополнительных смыслов в работе, как стимулирование к творчеству. Зная какие элементы игры вызывают нужные эмоции сотрудников, возможно смоделировать необходимое поведение, и постепенно внедрять эти элементы в игровые процессы.

Геймефикация играет огромную роль в нематериальном стимулировании сотрудников, особенно это популярно в инновационных компаниях. В первую очередь следует отметить основные характеристики персонала инновационной компании, их всех объединяет: творческий подход к решению проблем, легкая обучаемость, стремление к развитию, чувство ответственности за производство определенного товара или услуги, внутренняя нематериальная мотивация, ориентированность на процесс создания блага, а не на получение материального вознаграждения за работу. Хотя заработная плата в данной сфере достаточно высока, как правило, в 1,5 раза больше, чем средняя заработная плата по стране [7]. По мнению Ричарда Флориды, американского экономиста, автора теории «креативного класса», специалисты, внедряющие, реализующие, разрабатывающие и генерирующие инновации принадлежат к креативному классу. В своих исследованиях он выявил, что у творческих людей присутствует в основном внутренняя мотивация. Из большого списка мотиваторов сотрудники компаний выбирали 10 главных, и лишь 1 из них был внешним, то есть заработная плата работника [6].

Геймификация, как уже было сказано выше, является отличным способом развития инновационной культуры компании. Ввиду того, что в инновационных компаниях заняты молодые люди, принадлежащие к поколениям X и Y, выросшие в век технологий, им весьма будет интересно поучаствовать в процессе геймофикации. Например, средний возраст сотрудников инновационной компании Google не превышает 30 лет, а в международной финансовой группе «ВТБ» преимущественно трудоустроен персонал с возрастными границами до 30 лет и 30-50 лет, чья доля к общему количеству трудоустроенных в компании равна 38% и 54% соответственно [8;9].

Для того чтобы внедрить геймификацию в компанию необходимо для начала определить бизнес-цель. В инновационных компаниях геймификация преследует множество целей, но главная из них – это развитие инновационной культуры. Например, в инновационной компании «Yota» в 2018 году была введена игра yota star wars, главной целью которой было увеличение продаж компании. По итогам игры руководителям компании удалось повысить процент обученных сотрудников на 9% соответственно до 98%, а так же повысить продажи на 15% [8].

Затем геймдизайнер, то есть человек, который отвечает за создание игры, подбирает правильную механику для игры, чтобы она создавала положительную динамику в деятельности компании. Нельзя не отметить важнейшую роль геймдизайнера как тренера-профессионала, способного уловить настроения персонала и вовлечь его в трудовой процесс.

Следующий этап – проработка эстетики. На данном этапе важно подобрать такую оболочку игры, которая наиболее близка сотрудникам компании. Например, можно устроить анонимный опрос, выявляющий основные ценности сотрудников компании. Интересный случай был в практике Сергея Байтерякова, директора Департамента кадрового консалтинга «Альянс Консалтинг»: к нему за помощью обратился директор компании из сферы общественного питания, где сотрудники компании отказывались носить униформу даже под влиянием штрафов и выговоров. Сергей Быстряков провел опрос сотрудников о их ценностях и выявил очень интересную картину: все сотрудники были заинтересованы в помощи бездомным животным. Тогда в этой компании ввели игру, в ходе которой сотрудники зарабатывали баллы, а непосредственный руководитель компании уже отправлял денежные средства в фонды помощи бездомных животных [8].

Последним этапом в процессе внедрения геймификации в инновационную компанию служит эффектный запуск. Здесь необходимо уведомить всех сотрудников о правилах игры, а так же о времени старта игры.

Таким образом, алгоритм внедрения гемификации в компанию выглядит следующим образом: геймификатор, зная цель, подбирает определенные механики, которые, трансформируясь через динамику, будут порож-

дать нужную для достижения цели эстетику, при этом упаковывает все это в подходящий сеттинг и эффектно запускает в компании.

Подводя итоги хотелось бы еще раз подчеркнуть значимость инновационной культуры и инновационного потенциала в развитии деятельности компании, увеличении ее доходности от положения на рынке. Инновации являются элементом деятельности компании, позволяющим поддерживать ее конкурентоспособность на должном уровне. Важность геймофикации в развитии инновационной культуры компании в целом и инновационного потенциала персонала в частности заключается в следующем: геймификация позволяет увеличить вовлеченность в инновационные процессы, повысить мотивацию к обучению и развитию, а так же она стимулирует сотрудников на качественное выполнение работы, позволяет получать удовольствие от работы и избавляет от рутинности. Геймификация – это отличный способ достижения стратегических целей компании. Не смотря на все преимущества данного инструмента управления персоналом, необходим комплексный подход к развитию, наращиванию инновационного потенциала персонала, включая традиционные и нетрадиционные методы.

Список литературы

1. Н. В. Городникова, Л.М. Гохберг, К. А. Дитковский и др. Индикаторы инновационной деятельности: 2017 // НИУ ВШЭ.-2017. – 328 – ISBN 978-5-7598-1557-0 .
2. Рюмина Ю. А. Зарубежный опыт налогового стимулирования инновационной деятельности // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. – 2012. – № 3
3. Сокерина С.В.Система развития инновационного потенциала организации – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL:[https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-razvitiya-innovatsionnogo-potentsiala-personala-formiruem-novye-podhody]
(дата обращения 09.05.2019)
4. Ломакин А. Ю. Инновационный потенциал как основа стратегии развития предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL:[https://moluch.ru/conf/econ/archive/77/4025/] (дата обращения 09.05.2019)
5. Быковская Ю.В., Иванова Л.Н., Сафохина Е.А. Малое и среднее предпринимательство в современной России: состояние, проблемы и направления развития // Вестник Евразийской науки, 2018 №5, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:[https://esj.today/PDF/12ECVN518.pdf] (дата обращения 12.03.2019)
6. Ричард Флорида. Креативный класс. Люди которые создают будущее. ООО «Манн, Иванов и Фербер»/ 2016 г.
7. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников в целом по экономике Российской Федерации в 1991-2019гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages//] (дата обращения 12.03.2019)
8. Идеальный возраст работника [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:[https://hr-portal.ru/article/idealnyy-vozrast-rabotnika] (дата обращения 12.03.2019)
9. Социальный отчет 2017 «ВТБ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:[https://csr2017.vtb.ru/4.html] (дата обращения 12.03.2019)
10. Геймификация или как сотрудники Tele-2 убивают инопланетян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:[https://rb.ru/opinion/gejmifikaciya/] (дата обращения 12.03.2019)
11. Инновационная активность отечественных организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL:[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment] (дата обращения 12.03.2019)

Annotation. The article deals with the problem of forming and building up the innovative potential of the organization’s personnel, analyzes the traditional and non-traditional way of developing the innovative potential, identifies and analyzes the structure of the innovative potential, and examines and analyzes the main indicators of the involvement of domestic enterprises in innovative activity. In this paper, the importance of innovative culture and innovative personnel of the organization in the development of the entire organization is analyzed. The article also analyzes the process of introducing gamification into the company's practice, gives the experience of domestic companies in the implementation of this process.

Keywords: Innovation potential, innovation activity, innovations, structure of innovation potential, stimulation and motivation of personnel in an innovation-oriented company, gamification, game design, hr – tool.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА УПРАВЛЕНЦЕВ

Б.Н. Герасимов

Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка» (Россия, г. Самара)

Деятельность управленцев включает в себя совокупность факторов, которые необходимо уметь выполнять, чтобы организация достигла поставленных целей. Представлена шкала профессионализма управленцев с выделением содержания каждого уровня. Управленец должен уметь решать функциональные задачи управления, применять опреде-

ленные технологии менеджмента, иметь соответствующие личностные качества и высокий уровень знаний в профессиональных областях. Предложены учебный план и программа развития профессионализма управленцев.

Ключевые слова: управленец, уровни профессионализм, менеджер по персоналу, квалификация, программы развития.

Развитие управленческого персонала является в настоящее время важнейшим фактором, позволяющим организации занимать ведущие позиции в отрасли и регионе, а также устойчиво функционировать и противостоять вызовам времени и рынка. Для понимания и осмысления необходимости выработки и проведения организационных изменений, а также своевременного их введения и обеспечения требуются квалифицированные управленцы, способные формулировать и решать стратегические и тактические цели и задачи, самостоятельно уметь разрабатывать и принимать правильные управленческие решения [1].

Как показали научные исследования, далеко не все современные управленцы обладают высоким профессионализмом и амбиционные качества для осмысления, разработки и проведения эффективных структурных и технологических изменений, которые устраивали и саму организации и большинство её членов. Поэтому в России еще в значительной степени, нежели в развитых зарубежных странах, требует ведения в практику проведения изменений современных процессов повышения квалификации основных специалистов, а особенно специалистов-управленцев [2].

Научная литература и эмпирические материалы позволили выбрать основные инструменты управленческой деятельности, на основании которых был выполнен комплекс исследований среди работающих управленцев, занимающихся по программам магистров и Президентской программы подготовки управленцев.

Было проведен комплекс исследований современных разработок в области управления процессами в экономических системах типа «организация». При этом были использованы материалы по классификации и структуризации управленческой деятельности, которые были опубликованы в работе [3].

На основе последующих исследований была разработана новая шкала уровней профессионализма управленцев, которая определяет последовательное усложнение управленческой деятельности. Шкала, представленная в табл. 1, включает основные атрибуты компетентности, сформулированные на основе теории деятельности. При этом были рассмотрены многие методологические и технологические инструменты, используемые в практике управленческой деятельности современных организаций и корпораций.

Таблица 1

Шкала уровней профессионализма управленцев

Уровни профессионализма		
№ п/п	наименование	содержание
1	2	3
1	Информационный	Способность собирать и учитывать информацию, осуществлять ее первичную обработку, систематизацию, передачу и хранение. Освоение предписаний, инструкций, методик, а также инструментов деятельности, необходимых для осуществления их выполнения. Оформление документов выполнения деятельности и отклонений от предписаний и инструкций
2	Процедурный (операционный)	Выполнение фиксированной нормы в рамках профессиональной деятельности. Способность выстраивать конкретные процедуры и операции в определенной последовательности для решения профессиональной задач. Планирования своей деятельности на различные промежутки времени. Фиксация отклонений от различных параметров
3	Тактический	Выполнение фиксированной нормы с адекватной рефлексией. Применение совокупности инструментов для решения профессиональной задач. Умение пользоваться средствами мышления и деятельности для достижения поставленных целей и задач, а также в совместной работе группы
4	Оперативный	Способность управлять деятельностью нескольких специалистов или небольшой группой. Выработка предписаний для управленческой деятельности. Использование средств мышления и деятельности для установления форм и содержания препятствий, противоречий, тупиков в мышлении и деятельности
5	Проектный	Участие в решении проблем, поставленными извне. Способность участвовать в управлении проектами или их отдельными частями. Видоизменение задач и заданий в рамках управленческой деятельности. Обучение исполнителей инструментам управленческой деятельности. Способность к осуществлению планирования, контроля регулирования решения профессиональных задач

Уровни профессионализма		
№ п/п	наименование	содержание
1	2	3
6	Ситуационный	Самостоятельная постановка и участие в решении локальных проблем. Способность управлять деятельностью групп и подразделений. Регулирование состава и содержания инструментов выработки и принятия управленческих решений в ситуационном контексте. Освоение средств полипрофессионального мышления и деятельности
7	Системный	Способность придавать управленческой деятельности системность, процессность и результативность. Рассмотрение совокупности взаимосвязанных ситуаций и явлений, Умение превращать сложное в простое, восходить от абстрактного к конкретному. Способность генерировать и выращивать инновационные идеи
8	Программно-целевой	Способность вырабатывать миссию, цели, стратегию процессов и деятельности. Умение разрабатывать и продвигать программы деятельности коллектива для достижения целей организации. Применение комплексного подхода, при котором учитываются инструменты управления и менеджмента и их взаимосвязь. Анализ качества и эффективности управленческой деятельности
9	Стратегический	Системообразование в рефлексивном звене управленческой деятельности. Выделение, формулирование и участие в исследовательской деятельности. Выделение, формулирование и участие в стратегических разработках. Координация, регулирование и прогнозирование в управленческой деятельности
10	Концептуальный	Приобретение способностей к саморазвитию. Самоактуализация и самореализация управленца в деятельности. Исследование и развитие процессов и подпроцессов управленческой деятельности. Способность к надпрофессиональному мышлению и деятельности

Возможности этой шкалы были апробированы для нормирования и оценки деятельности менеджеров различного профессионального уровня. По результатам применения многих содержательных элементов содержания профессионализма управленцев были дополнены и отредактированы [4].

Специалист конкретного уровня развития профессионализма должен уметь решать определенные функциональные задачи управления (ФЗУ), применять определенные технологии менеджмента, иметь соответствующие личностные качества и уровень знаний в различных областях (рис. 1).

Деятельность управленцев, в первую очередь, включает в себя умение решать профессиональные задачи, которые необходимо решать, чтобы каждое подразделение и организация в целом достигли поставленных целей. Именно эффективная деятельности управленцев является главным критерием оценки их компетентности, вокруг которого формируется стратегия и направленность подготовки и переподготовки любых специалистов, а особенно специалистов в управленческой деятельности [5].

Важнейшими элементами содержания работы любого управленца являются функциональные задачи управления (ФЗУ). Каждая ФЗУ требует применения особых знаний, умений и навыков, которые приобретаются за счет базовой квалификации, опыта и личностных качеств.

Управленец должен иметь способности не только уметь решать определенные комплексы конкретных ФЗУ, но и иметь методологические и технологические навыки. Это связано с умением внести необходимые изменения в процессы решения, в т.ч. изменить методы или процедуры их реализации. При этом каждый компетентный исполнитель может развивать свои управленческие способности, через делегирование полномочий, привлечение к развитию методологического капитала и совершенствование выполнения некоторого комплекса ФЗУ [6].

Таким образом, для эффективной деятельности в качестве управленца необходима концентрация внимания на выполнении профессиональных ФЗУ, а при выборе или составлении программ повышения квалификации уделять внимание возможности поддержания и развития знаний и умений, способствующих решению этих ФЗУ.

Распределение *управленческих задач* по уровням профессионализма управленцев приведем на примере менеджеров по персоналу. Сначала в результате использования экспертных оценок состава и содержания должности отдела персонала и службы подготовки персонала были приведены в соответствие с уровнями профессионализма управленцев. Затем также с помощью экспертизы ФЗУ процесса управления персоналом были распределены по должностям отдела персонала и службы подготовки персонала [7].

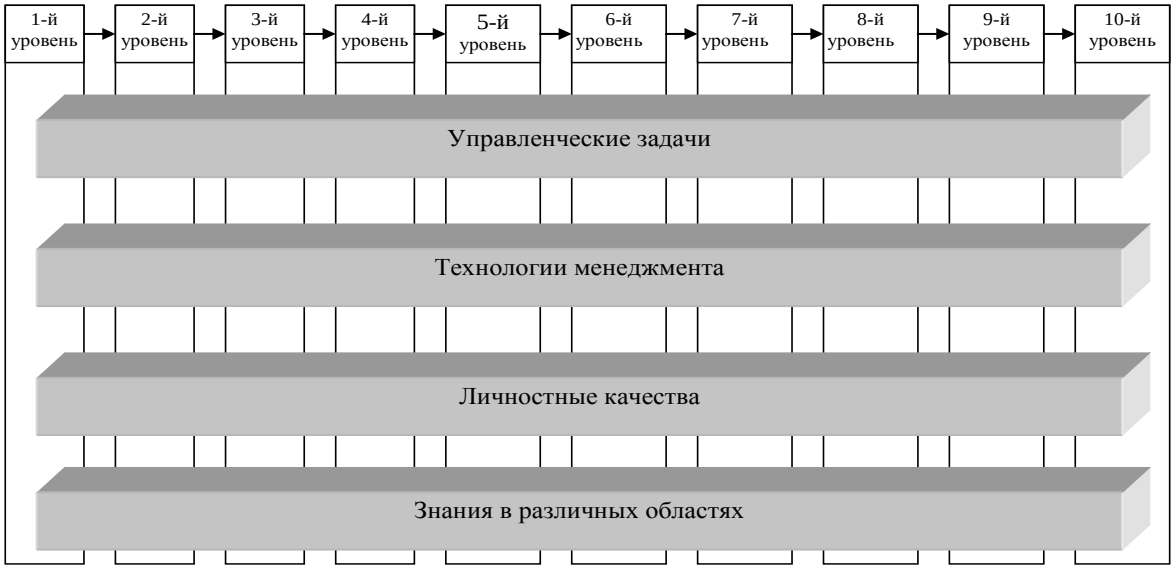


Рис. 1. Модель развития профессионализма управленцев

В табл. 2. приведены основные должности отдела персонала, являющиеся по своему содержанию управленческими. Рассмотрим такие должности, как менеджер по персоналу 1, 2, 3 категории, хотя в «Квалификационном справочнике должностей руководителей и других специалистов» отсутствует разбиение на категории. Вводится такое разбиение для более четкого разделения обязанностей по решению конкретных ФЗУ процесса управления персоналом между специалистами отдела персонала и службы подготовки персонала (особенно это актуально для крупных организаций).

Таблица 2

Распределение должностей отдела персонала по уровням модели развития профессионализма управленцев

Уровни шкалы профессионализма управленцев	Должности отдела персонала
1, 2	Менеджер по персоналу 3-й категории
3,4	Менеджер по персоналу 2-й категории Менеджер по подготовке персонала 2-й категории
5,6	Менеджер по персоналу 1-й категории Менеджер по подготовке персонала 1-й категории
7,8	Начальник отдела по персоналу Начальник службы подготовки персонала
9, 10	Директор по персоналу

Развитие профессионализма управленцев – это совокупность мероприятий, включающих программу развития карьеры, самоподготовка, извлечение уроков из собственного опыта, где ответственность за результативность развития лежит целиком, как на самом обучающемся, так и на вышестоящем руководстве. Подготовка новых управленческих специалистов высокого уровня связана, в основном, с мотивацией их к непрерывному поступательному движению уровня не только профессиональных, но и личностных качеств, характерных для высококомпетентного управленческому персоналу. Для этого важна каждодневная кропотливая деятельность по оценке своих мыслей и поступков, а также освоение умений способностей развитию профессионализма подчиненных, помощников и коллег. что является одним важнейших свойств профессионализма управленцев, начиная с 5 уровня.

Личностные качества, амбиции, характер, этические воззрения управленца и понимание философии успешных организаций принимают непосредственной участие при формировании, поддержании и развитии основных общекультурных и профессиональных компетенция управленческого характера [8].

Управленцам высоких уровней профессионализма, в частности, необходимы умения концептуального и стратегического характера, которые приобретаются, как правило, при участи в различных проектах и программах, направленных на достижение целей и миссии организации, причем с инновационным содержанием с участие рядовых членом коллектива, заинтересованных в изменениях и т.д.

Развитие управленческого персонала возможно и в результате получения знаний из окружающих информационных источников, обобщения опыта, а также самоподготовки на основе самостоятельного изучения научных и периодических литературных источников.

Прежде чем говорить о повышении профессиональной компетенции управленческого персонала, необходимо отметить принципиальные особенности менеджмента как учебной дисциплины. Основные особенности менеджмента были отмечены в работе [9].

Менеджмент – это практическая дисциплина, в основе которой лежат не только знания, сколько действия и умения человека, направлять деятельность подчиненных и коллег, уметь объяснять происходящие явления, необходимо уметь использовать теоретические знания из различных областей на практике.

Управление – эго наука, включающая в себя концепции совокупности предметных областей от экономики, социологии, психологии, антропологии ... до исследования операций, теории систем и математики [10].

Использование основных положений разделов теории, методологии, технологий управления и менеджмента подтверждается успешным опытом поведения и деятельности многих успешных организаций, т.е. их практической значимостью [11].

Современные программы повышения квалификации и обучения основам управления и менеджмента должны быть ориентированы, в основном, на методологические и технологические атрибуты, учитывающие практическую направленность разделов программы направленные освоения и приобретения необходимых умений управленца.

Динамика изменений во внутренней и внешней среде организации ориентирует процесс развития управленцев на понимание логики процессного и ситуационного управления, видения стратегических перспектив организации и создания новых возможностей учпешного функционирования, а также условий продвижения организации во внешней среде.

Шкала уровней профессионализма управленцев служит основой для составления учебных планов и программ повышения квалификации всех категорий менеджеров по персоналу [12]. Приведем характеристику 2-го уровня профессионализма (модели развития профессионализма) на примере менеджеров по персоналу 3-ей категории (табл. 3).

Приведем пример для перехода со 2-го на 3-й уровень профессионализма управленцев с присвоением квалификации – менеджер по персоналу 2-й категории (табл. 4).

Содержание важнейшего раздела «Управление персоналом» учебного плана курсов развития профессионализма менеджеров по персоналу 2-й категории включает содержание основных подпроцессов управления персоналов и атрибутов их успешной реализации представлено в табл. 3.

Таблица 3

Характеристика 2-го уровня профессионализма управленцев

ФЗУ процесса управления персоналом	Контроль потребности в персонале Учёт подбора работников Анализ расстановки и перестановки персонала Учёт оформления документации по персоналу Нормирование заработной платы и льгот работников Учёт адаптации персонала Учет оценки персонала Планирование повышения квалификации персонала Учет формирования резерва управленцев Анализ движения персонала Учёт определения потенциала персонала Планирование деловой карьеры управленцев Учет данных по сертификации персонала
Технологии менеджмента	Власть, основанная на принуждении Власть, основанная на убеждении Власть, основанная на вознаграждении Законная власть Телефонные разговоры Внутренняя мотивация Приспособление в конфликтной ситуации
Знания в различных дисциплинах	Знание психологии Знание трудового права Знание экономики организации Знание информационных технологий

Личностные качества	Терпимость к различным точкам зрения Умение воспринимать критику Эрудированность Находчивость Способность к развитию Порядочность Честность Добросовестность Вежливость Упорство Жизнерадостность

Таблица 4

Учебный план курсов развития профессионализма менеджеров по персоналу 2-й категории

№ п/п	Наименование раздела	Кол. часов
1	Управление персоналом	100
2	Теория, методология и технологии управления	60
3	Управление инновациями	44
4	Теория, методология и технологии менеджмента	40
5	Информационные технологии в управлении	60
6	Трудовое право	44
7	Гражданское право	40
8	Психология личности	40
9	Социология личности	32
10	Экономика организации	40
ИТОГО		500

При формировании программы повышения квалификации было выполнено объединение содержательной (знания в ключевых предметных областях и умение решать профессиональные задачи процесса «Управление персоналом»), методической (освоение инструментов решения профессиональных задач) и функциональной (развитие личностных качеств) областей профессионализма менеджеров по персоналу.

Цель программы – подготовка компетентных специалистов по управлению персоналом, соответствующих новейшим требованиям рыночной экономики, владеющих знаниями, навыками и качествами, необходимыми для эффективного решения профессиональных задач управления персоналом на основе современных технологий управления.

Учебный процесс обеспечивался высококвалифицированными преподавателями ведущих ВУЗов и тренинговых центров, а также руководителями и ведущими специалистами отделов персонала ведущих консалтинговых компаний.

Продолжительность программы – 6 мес. без отрыва от производства по очно-заочной (вечерней –3-4 раза в неделю) форме обучения или 4 месяца с отрывом от производства по очной форме обучения [13].

Основные формы проведения занятий – лекции, практикумы, социальные и психологические тренинги, деловые и организационно-деятельностные игры, разбор конкретных ситуаций и т.д.

Учебный план составлена на основе содержания уровней профессионализма управленцев и требований к параметрам, определяющим данные уровни. Необходимо отметить, что этот учебный план предназначен для конкретной категории специалистов, а именно менеджеров по персоналу. Главный раздел учебного плана предназначен для освоения новых (более сложных для каждого уровня профессионализма) задач процесса «Управление персоналом» в соответствии методологией содержания и структуры данного процесса, изложенной в работе [14].

Приобретение способностей решать профессиональные задачи процесса «Управление персоналом» позволяет оценить и сконцентрировать направленность программ повышения квалификации и развить умение решать подобные задачи на практике для. обеспечения готовности управленческого персонала к деятельности, а возможно и обучать их решению молодых специалистов или новых работников организации.

В отличие от ФЗУ, которые специфичны в каждом процессе управления, протекающем в организации, технологии управления и менеджмента могут совпадать для некоторых сфер управленческой деятельности и определенного уровня профессионализма. Разделы 3-10 учебного плана необходимы для того, чтобы получить знания в тех дисциплинах и в таком объеме, чтобы эффективно решать профессиональные задачи и применять соответствующие технологии управления и менеджмента. В процессе повышения квалификации на занятиях по некоторым дисциплинам слушатели в процессе игровых и тренинговых занятий будут развивать свои личностные качества.

Современная программа повышения квалификации менеджеров по персоналу содержит на три ступени тематического характера (фундамент, компетенция, конкурентные преимущества), которые, как правило, содержательно включает соответствующие разделы, реализуемые различными учебными дисциплинами (рис. 2).

Рис. 2. Ступени роста управленческого профессионализма в программе повышения квалификации управленцев

Приведем содержание одной ступени (фундамента) программы повышения квалификации менеджеров по персоналу. Информация входного контроля может существенно повлиять на переформатирование содержание программы. Они может касаться, чаще всего, отдельных тем, форм и методов проведения занятий.

Содержание тематического блока (фундамент) следующее.

*Первый этап***.** Социально-психологический тренинг личности по основным дисциплинам для выработки и усиления индивидуальности важнейших свойств управленцев нижнего и среднего уровня.

*Ожидаемые результаты***.** Исследование, определение и развитие индивидуального уровня развития важнейших личностных свойств управленца: приобретение лидерских свойств; освоение способности проявления инициативы; выработка боле чуткого отношения к подчиненным, выработка эмоциональной устойчивости.

*Теоретическая составляющая***.** Классификация и анализ психотипов личности. Индивидуальный стиль подготовки и принятия решения. Составление профиля личности. Понятие терминов «самоменеджмент», «самореализация». Структура и содержание time-менеджмента. Особенности соционики личности.

Подобным образом описываются и другие этапы и соответственно блоки предлагаемой программы повышения квалификации. В работе [14] для сравнения приведены программы повышения квалификации менеджеров по персоналу для перехода с 6-го на 7-й уровень профессионализма управленцев с возможностью занятия должности – начальник отдела по персоналу.

Получение квалификации после окончания подобных курсов может служить основой для занятия должности более высокого уровня (развития карьеры). Причем после окончания данных курсов соответствующие организации («Центры сертификации») могут проводить экспертизу управленческого персонала и присваивать определенный уровень профессионализма управленцам с выдачей соответствующего сертификата.

Таким образом, поведение и деятельность современных управленцев была, есть и будет определяющей в функционировании, поддержании и развитии экономических систем типа «организация». Однако целенаправленное и непрерывное формирование и развитие ключевых компетенций управленцев является важным условием успешного продвижения в развития подразделений, организаций и их коллективов.

Таким образом, использование различных видов форм и инструментов подготовки и переподготовки современных управленцев служит не только очередной ступенью к новым уровням профессионализма, что позволит выйти на лидерские позиции и повести за собой работников организаций, но и стать ярким примером для молодых специалистов, только начинающих осваивать управленческую профессию.

Список литературы

1. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах / пер. с англ. М.: Сов. радио, 1974. 272 с.
2. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом организации. М.: ИНФРА, 2014. 304 с.
3. Герасимов Б.Н. Структура и содержание процессов деятельности организаций // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2017. № 4. С. 17-26.
4. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999. 348 с.
5. Дятлов С.А. Основы теории человеческого капитала. СПб.: СПбУЭФ, 1994. 284 с.
6. Герасимов Б.Н. Моделирование содержания и взаимоотношений процессов организации // Russian Journal of Management. 2017. Т. 5. Вып. 4. С. 549-557.

7. Герасимов Б.Н. Механизм отношений элементов структуры организации // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2018. № 1. С. 157-165.
8. Герасимов Б.Н., Шимельфениг О.В. Личностное постижение мира. Саратов: Амирит, 2018. 448 с.
9. Сартан Г.Н., Смирнов А.Ю. и др. Новые технологии управления персоналом. СПб.: Речь, 2003. 240 с.
10. Герасимов Б.Н. Моделирование процесса управления изменениями в организациях // Креативная экономика и социальные инновации. 2011. № 1. С. 10-19.
11. Герасимов Б.Н. Универсальная модель организационного реинжиниринга // Вестник Самарского аэрокосмического университета. 2003.№ 2(4). С. 21-28.
12. Томашов А.С. Проблемы управления развитием человеческого капитала в РФ //Экономика труда. 2012. № 9. С. 47-56.
13. Сергиенко С.К. Центр оценки: групповая деятельность, управленческая технология, исследовательская лаборатория. М.: ГУУ, 1999. 184 с.
14. Герасимов Б.Н., Герасимов К.Б. Инструменты обеспечения технологий решения задач управления организациях // Управленческие науки. 2018. №1. С. 82-89.

THE SIMULATION OF THE DEVELOPMENT OF PROFESSIONALISM MANAGERS'

B.N. Gerasimov
Samara State University of Management «International market institute»

The activity of managers includes a set of factors that must be able to perform in order for the organization to achieve its goals. The scale of professionalism of managers with the allocation of the main attributes of each level is presented. A Manager should be able to solve functional management problems, apply certain management technologies, have appropriate personal qualities and a high level of knowledge in professional fields. The curriculum and the program of development of professionalism of managers are offered.

Keywords: manager, levels of professionalism, hr manager, qualification, development programs.

КОРПОРАТИВНАЯ СИСТЕМА ОБУЧЕНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.А. Дагаева

Таганрогский институт управления и экономики

В статье рассматриваются факторы развития человеческого капитала на организационном уровне. В качестве условия эффективности развития и накопления человеческого капитала обосновывается использование концепции «обучающейся организации» при построении системы непрерывного профессионального образования персонала организации, а также создание системы непрерывного профессионального образования персонала на базе корпоративных центров обучения.

Ключевые слова: инновационная экономика, человеческий капитал, непрерывное образование, непрерывное обучение, профессиональные навыки, гибкие навыки, внутрикорпоративная система обучения.

Как убедительно свидетельствуют результаты исследований отечественных и зарубежных ученых, рост экономического благосостояния государства основывается на росте человеческого капитала [1-3].

На сегодняшний день человеческий капитал признан отечественными и зарубежными исследователями ключевым фактором социально-экономического развития систем различных масштабов и уровней. Человеческие способности, профессионализм и квалификация, сформированные из комплекса знаний, компетенций и профессионального опыта, выступают в качестве фундаментальной основы инновационной экономики [4].

Анализ процесса трансформации человеческого потенциала в человеческий капитал показывает, что что накопление человеческого капитала на организационном уровне во многом определяется принятой в компании системой профессионального развития персонала. Процесс трансформации человеческого потенциала в человеческий капитал на мезоуровне напрямую связан с развитием системы непрерывного образования, направленного на совершенствование профессиональных качеств работника на протяжении всей жизни («life-long learning»). Как свидетельствуют результаты зарубежных и отечественных исследований, непрерывное профессиональное образование и переподготовка кадров являются одним из наиболее эффективных путей формирования человеческого капитала [5].

Результаты масштабного исследования «Россия 2025: от кадров к талантам», осуществленного международной компанией The Boston Consulting Group (BCG), свидетельствуют о том, что в динамично изменяющемся современном мире от сотрудников ожидается высокое владение следующими навыками: «нацеленность на саморазвитие, организованность, навыки принятия решений и достижения результатов, решение нестандартных задач, предпринимательские навыки, адаптивность, навыки коммуникации, межличностные и межкультурные компетенции, эмоциональный интеллект, цифровые навыки и другие» [6].

Доклад BCG, основывается на анализе результатов онлайн-опроса работодателей, а также более чем 90 интервью с высшим руководством крупнейших российских организаций-работодателей из 22 отраслей, среди которых – представители советов директоров и акционеров; руководители и их заместители по стратегическим и кадровым вопросам; HR-директора; представители органов государственного управления, системы образования, малого и среднего бизнеса, стартапов, деловых объединений; российские и международные эксперты в области развития человеческого капитала.

Как полагают эксперты, цифровизация экономики приведет к парадоксальному эффекту: значимость универсальных компетенций – «компетенций XXI века» будет перманентно возрастать. К примеру, «предпринимательские компетенции, по оценкам Global Education Futures, к 2025 году будут необходимы минимум 30% населения в трудоспособном возрасте в связи с распространением тренда самозанятости и расширения индивидуальных зон ответственности в рамках наемного труда» [6].

Полученные BCG данные согласуются с результатами еще одного масштабного исследования – «Форсайт Компетенций 2030», осуществленного под патронажем исследователей Сколково. В нем приняли участие свыше 2500 российских и международных экспертов [7].

В исследовании раскрывается перечень «надпрофессиональных навыков и умений», среди которых: системное мышление, межотраслевая коммуникация, управление проектами, программрование IT-решений, клиентоориентированность, мультиязычность и мультикультурность, работа с людьми, работа в режиме высокой неопределенности и быстрой смены условий задач, навыки художественного творчества, а также бережливое производство [7].

Из этого следует, что сегодня от сотрудника организации требуется не только профессиональная компетентность, но и готовность и способность к усвоению новых знаний, умений и навыков, как основа его постоянного роста и развития. Важны не только hard skills, но и soft skills.

Приоритетная задача организации – создание оптимальных условий для непрерывного профессионального обучения и развития персонала.

Развитие сотрудников является неотъемлемым элементом системы управления человеческими ресурсами современной организации. Накопление человеческого капитала на организационном уровне во многом определяется принятой в компании системой профессионального развития персонала.

На сегодняшний день можно выделить несколько типов систем профессионального развития, которые получили наибольшее распространение в работе с трудовым потенциалом организации в России: внешние, академические, внутрикорпоративные и комбинированные [8].

К внешним системам относят услуги T&D-(Training and Development) провайдеров. Как показывают результаты исследований, наиболее востребованными услугами T&D-провайдеров, большинство из которых сконцентрировано в Москве (более 50 %), является краткосрочное обучение: проведение готовых тренингов; обучение внутренних тренеров заказчика; бизнес-симуляции; мастер-классы; коучинг [9].

Специфика так называемых академических систем состоит в том, что они представляют собой обучение на базе университетов по пролонгированным образовательным курсам (зачастую это формат MBA). Так, программы MBA, в том числе, совместные с американскими и британскими вузами реализуют, такие крупнейшие отечественные вузы, как Российская академия народного хозяйства и государственной службы (РАНХГиС) – Международный институт московской школы социальных и экономических наук РАНХГиС, российско-британская (Kingston University) программа MBA института бизнеса и экономики РАНХГиС совместно с California State University, East Bay; Государственный институт управления (ГУУ) – Высшая школа маркетинга Государственного Университета Управления; Финансовый университет при Правительстве РФ – Институт делового администрирования и бизнеса Финансового университета при Правительстве РФ, Московская школа управления «Сколково».

Традиционно востребованной остается внутрикорпоративная система обучения, ключевая задача которой – прикладное развитие необходимых компетенций работников на рабочем месте.

Также не следует забывать о комбинированных системах или, как их еще называют, корпоративных университетах (КУ), которые редставляют собой комплекс внутренних и внешних инструментов повышения квалификации персонала, адаптированных под индивидуальные потребности конкретной организации.

Как отмечают эксперты, последнее десятилетие отмечено в России беспрецедентным ростом числа корпоративных университетов [9]. Наиболее развито корпоративное обучение в банковской сфере, производственной сфере, сфере страхования. В числе лидеров корпоративного образования прочное мест о занимают КУ Сбербанка, КУ Альфабанка, КУ Сибур, Корпоративная академия Росатома, КУ Газпромнефть, КУ РЖД, КУ МТС, КУ Ростелеком и др.

Вместе с тем, результаты исследований свидетельствуют о том, что отношение российских организаций к обучению персонала весьма дифференцировано. М.В. Андриянова выделяет следующие варианты стратегий обучения персонала в России.

1. Полное отсутствие обучения / полное отстранение организации от обучения своих сотрудников. Согласно данной стратегии работодатель привлекает персонал, уже обладающий необходимой степенью профессио-

нальной компетентности. А если уровень знаний и навыков работника устаревает, то ответственность за решение данной проблемы лежит на плечах работника.

2. Отсутствие обучения в организации, но активное поощрение собственных усилий сотрудника, направленных на повышение квалификации и раскрытие своего потенциала. Поскольку невозможно точно просчитать эффективность инвестиций в человеческий капитал, организация отказывается от обучения персонала, однако поощряет тех, кто инвестирует в себя сам (системы премирования, развитие деловой карьеры и т. п).

3. Формальное обучение. Наиболее распространенная в России стратегия, которая не столько способствует реальному развитию персонала, сколько создает видимость оного.

4. Выборочное обучение. Данный тип стратегии используется в организациях, не располагающих достаточным объемом финансовых ресурсов, чтобы обучить все категории персонала, нуждающиеся в этом. Компания инвестирует в наиболее талантливых сотрудников, которым по прохождении обучения вменяется в обязанность транслировать полученные знания коллегам в процессе внутрифирменного обучения.

5. Систематическое обучение персонала. В данном случае система обучения персонала присутствует, однако зачастую она имеет модульный характер, т.е. формируется из программ обучения, предлагаемых T&D провайдерами, либо вузами.

6. Полноценное внутрифирменное обучение персонала. Принципиальное отличие данного подхода в его комплексном характере, направленном на системное, последовательное развитие персонала. Несмотря на использование программ обучения сторонних организаций, внутрифирменные компоненты играют приоритетную (стратегическую) роль. Именно в рамках данной стратегии формируются корпоративные университеты (КУ) [9].

Внутрикорпоративное обучение, отличительной особенностью которого выступает использование организацией собственных внутренних ресурсов для развития и обучения персонала, является одним из инструментов внедрения непрерывного профессионального развития сотрудников.

Помимо обеспечения и развития финансовой устойчивости организации, внутрикорпоративная система обучения обладает значительными дополнительными преимуществами, как для самой организации, так и для ее сотрудников (см. табл. 1).

Таблица 1

Преимущества внутрикорпоративного обучения

Для организации	Для сотрудника
Разработка образовательных программ под потребности организации и с учетом ее специфики	Адаптация образовательных программ под потребности обучающихся
Экономия временных ресурсов	Возможность обучения сотрудников без длительного их отрыва от работы
Сокращение адаптационного периода вхождения в должность	Быстрая адаптация к коллективу и должности
Возможность сэкономить материальные ресурсы организации	Экономия собственных материальных ресурсов
Положительное влияние на мотивацию трудовой деятельности работников	Рост удовлетворенности трудом
Рост лояльности персонала	Приобщенность к ценностям компании
Формирование благоприятной корпоративной культуры организации	Возможность выявить свои сильные и слабые стороны в профессиональной деятельности и на основе этого строить планы развития в профессии

Отличительной особенностью внутрикорпоративной системы обучения, по сравнению с другими формами повышения квалификации, является то, что она позволяет сформировать системные знания в предметной области, развивает деловые качества и «погружает» обучающихся в корпоративную культуру. Следует учесть тот факт, что помимо образовательной, внутрикорпоративная система обучения выполняет функцию информационного канала, транслирующего на все уровни организации ее корпоративные ценности, традиции, стандарты корпоративного поведения.

Говоря о перспективах и глобальных трендах, нашедших отражение в технологиях корпоративного обучения, прежде всего, следует отметить такие, как цифровизация и высокая скорость реагирования на потребности рынка.

Ежегодно на рынке корпоративного обучения появляются новые разработки как для оффлайн-обучения, так и различные онлайн-платформы.

Системы обучения (СДО) приобретают все большую и большую популярность особенно у крупных компаний; наблюдается активное развитие онлайн-форматов за счет мессенджеров и чат-ботов [11]. На сегодняшний день, самым востребованным и высокотехнологичным сервисом является платформа для дистанционного онлайн-обучения LMS (Learning Management Systems), имеющая ряд ощутимых достоинств.

Во-первых, с помощью LMS можно создать единую базу электронных курсов и учебных материалов. Во-вторых, LMS позволяет управлять курсами и учащимися. В-третьих, это электронная система, а, значит, возможно обучение с удаленным доступом. В-четвертых, LMS имеет широкие возможности автоматизации: проверка, сбор статистики, подготовка отчетов и т.п. Наконец, использование электронной системы обучения позволяет существенно сэкономить бюджет, выделяемый организациями на обучение и развитие персонала, а также сократить временные затраты на обучение.

В последние годы в технологии обучения персонала активно внедряются программы обучения на основе виртуальной и дополненной реальности (VR/AR решения). По мнению специалистов, иммерсивные технологии обладают огромным потенциалом для повышения эффективности производственных процессов.

Так, на базе Корпоративного университета РЖД в 2018 году была открыта Лаборатория цифровых технологий. В рамках концепции «Цифровая железная дорога» VR/AR решения используются для обучения сотрудников РЖД. К примеру, благодаря взаимодействию с дистанционным наставником отрабатываются различные алгоритмы действий, в том числе, при ликвидации аварии на промышленном объекте [12].

Как отмечают эксперты, возможности AR/VR-технологий в сфере обучения персонала по достоинству оценили ведущие предприятия из сфер энергетики, автомобилестроения, ОПК и т.д. Речь идет, в первую очередь, о проектах по разработке виртуальных тренажеров и симуляторов в энергетике и нефтегазовой области. Большие перспективы также у автоматизации процессов внутрискладской логистики с использованием дополненной реальности [13].

Однако, несмотря на весомость достоинств LMS-систем и VR/AR-решений в контексте реализации корпоративного обучения, на них можно возложить не все задачи, так или иначе связанные с обучением и развитием персонала.

Таким образом, внутрикорпоративная система обучения – это возможность самосовершенствования за счет получения новых знаний, а также своего рода «лаборатория» по отработке сотрудниками уже имеющихся навыков для решения самых разнообразных задач.

Согласно ряду исследований, все большее число успешных отечественных компаний, осуществляя стратегию собственного развития, реализует концепцию «обучающейся организации» [10].

Как известно, в качестве ключевых преимуществ обучающейся организации выступают оперативность и проактивность. Обучающаяся организация гибко реагирует на «вызовы» внешней и внутренней организационной среды; более того – для нее характерен проактивный подход к осмыслению потребностей в корректировке организационной политики и стратегии.

Использование концепции «обучающейся организации» при построении системы непрерывного профессионального образования персонала организации, на наш взгляд, является важным условием эффективности развития и накопления человеческого капитала.

М.Б. Ротанова выделяет следующие отличительные особенности программы обучения при использовании концепции «обучающейся организации»:

– конкретность, которая находит свое отражение как в специфике учебного плана, сформированного под потребности определенной организации и построенного в соответствии с политикой и стратегией кадрового развития компании, так и в присутствии в образовательном процессе строго очерченного перечня дисциплин, направленных на развитие специфичных умений и навыков в отдельно взятой организации в конкретный промежуток времени.

– активно-деятельностный подход, особенность которого заключается в непосредственном участии менеджеров среднего звена в планировании карьерных возможностей сотрудников компании, а также в максимизации их вовлеченности в процесс принятия решений относительно политического и стратегического управления организационным человеческим потенциалом.

– ориентация на конечный результат обучения, позволяющая минимизировать разрыв между знаниями и их практической реализацией обучающихся.

– самоуправление, суть которого заключается в инициировании самим субъектом обучения программ профессионального обучения и переподготовки.

– системный подход, который выражается в переходе компаний от фрагментарного и несвязанного процесса обучения на уровень преемственности мероприятий в области кадровой политики и стратегии [10].

Итак, практика показывает, что повышение квалификации персонала организации с помощью собственных ресурсов – весьма выгодный и перспективный процесс.

В условиях инновационной экономики реализация непрерывного образования посредством системы внутрикорпоративного обучения – это оптимальный путь к формированию и накоплению человеческого капитала на уровне организации.

Список литературы

1. A’Hearn, B. Quantifying Quantitative Literacy: Age Heaping and the History of Human // Journal of Economic History. 2009. No. 69 (3). pp. 783-808.

2. Castelló, A. Human Capital Inequality and Economic Growth: Some New Evidence // The Economic Journal. 2002. No. 112 (478). pp. 187-200.
3. Викторова Е.В. Высшее образование и человеческий капитал в инновационной экономике // Инновации. 2011. №6. С. 100-107.
4. Дагаева Е.А., Егорова И.А., Паничкина М.В. Формирование и развитие человеческого капитала в современных условиях: многоуровневый подход // Финансовая экономика. 2018. №8. С. 42-47.
5. Бондаренко Н. Вклад компаний в накопление человеческого капитала: межстрановый анализ // Форсайт. 2015. Т.9. №2, С.22-37.
6. Доклад BCG «Россия 2025: от кадров к талантам» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://d-russia.ru/wp-content/uploads/2017/11/Skills_Outline_web_tcm26-175469.pdf (Дата обращения: 04.04.2019).
7. Атлас новых профессий. Агентство стратегических инициатив – МШУ «Сколково». Москва. 2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://asi.ru/upload/iblock/d69/Atlas.pdf (Дата обращения: 04.04.2019).
8. Макашева Н.П., Нестерова О.А. Обучение и развитие персонала: новые подходы и формы // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 345, С. 153–157.
9. Андриянова М.В. Внутрифирменное обучение персонала в России: тенденции и перспективы // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т.7. №2, С. 27-30.
10. Ротанова М.Б. Тенденции корпоративного обучения в контексте образовательных парадигм // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Серия «Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии». 2014. № 1, С.75-82.
11. Покрамович О.В. Технологии корпоративного обучения: новые способы, перспективы развития / Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. №2, С.28-30.
12. Сайт корпоративного университета РЖД [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://universitetrzd.ru/2018/11/01/immersivnye-tehnologii-v-obuchenie-personala/ (дата обращения 04.04.2019).
13. Технологии виртуальной реальности для российской промышленности [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://iot.ru/promyshlennost/ar-vr-v-rossiyskoy-promyshlennosti (дата обращения 04.04.2019).

Keywords: innovative economy, human capital, continuing education, life-long learning, hard skills, soft skills, internal educational system.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ СПРОСА НА КОНДИТЕРСКУЮ ПРОДУКЦИЮ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

Н.И. Карпова

Институт экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Несмотря на проводимые исследования по выявлению факторов спроса на кондитерскую продукцию данная проблема остается нерешенной.В статье моделируется спрос на печенье «Бизе». Выявлено, что на спрос на данную продукцию оказывают уровень цен, сезон, температура воздуха на улице и количество дней в месяце без праздников.

Ключевые слова: спрос, факторы спроса на кондитерскую продукцию, конкуренция, кондитерская промышленность.

С позиции современного маркетинга производителям для того, чтобы эффективно действовать на рынке необходимо учитывать факторы спроса на производимую ими продукцию. Спрос – это платежеспособная потребность людей в каком-либо товаре или услуге. Спрос на какой-либо товар характеризует потребности людей, их желание приобрести то или иное количество данного товара. Стоит отметить, что понятия «потребность» и «спрос» в данном контексте не равнозначны друг другу– их значения не совпадают полностью. Потребность в некотором благе подразумевает желание его иметь. Спрос же предполагает не только желание, но и возможность его приобретения по существующим на рынке ценам [1].

Спрос по экономической теории на товар может меняться из-за изменения уровня доходов, предпочтений потребителей, из-за цен на сопряженные товары, из-за потребительских ожиданий относительно будущих цен и доходов потребителей, а также из-за самого числа покупателей. Факторы, изменяющие спрос, называют детерминантами спроса. Кроме перечисленных детерминантов спроса выделяют и другие такие, как сезонность, климат, привычки покупателей, традиции, культура, репутация марки товара, представленного на рынке, реклама и прочее – выделяемые факторы для описания спроса, зависят от качеств товара, спрос на который моделируется в исследовании, и условий рынка, на котором реализуется его продажа.

Кондитерская продукция – это продукция, содержащая в своем составе высокий процент сахара.

На сегодняшний день в науке реализовано большое количество исследований по выявлению факторов, определяющих спрос на кондитерскую продукцию. Исследователи отмечают, что спрос на данную категорию продукции зависит от сезона [2]. Зимой кондитерские изделия пользуются большим спросом, чем летом. Царенко Е.С., исследуя российский рынок кондитерских изделий, отмечает, что данная категория товаров имеет

особую специфику: продукция, с одной стороны, эластична по спросу и цене, а с другой – относится к одной из форм удовольствий [3].Эластичность товара по цене указывает на то, что детерминантом спроса данного товара является его цена, а то, что кондитерская продукция является одной из форм удовольствия обуславливает факт того, что на выбор покупателя оказывает влияние его эмоциональное состояние. Данное суждение согласовывается с мнением Коноваловым К. Л., который отмечает, что на критерии выбора покупателя товара имеют тесную связь с его эмоциональным состоянием в момент покупки [4]. По его мнению, анализ потребностей в эмоциях, получаемых от приема пищи, позволяет рассматривать пищу в нескольких аспектах: пища – источник эстетического удовольствия, пища – заменитель других потребностей человека, пища удовлетворяет потребности человека в наслаждении. В этой связи он считает, что перспективным направлением расширения ассортимента является увеличение числа продукции, соответствующей ожиданиям покупателя по органолептических характеристикам (вкус, цвет, запах, консистенция, внешний вид). Покупатель под влиянием эмоций выбирает ту продукцию, которая больше сиротствует его ожиданиям в данный момент по вкусу, цвету, запаху, консистенции, внешнему виду. Данный факт указывает на то, что еще одним фактором спроса являются органолептические характеристики товаров.

В исследованиях по факторам спроса на кондитерскую продукцию также отмечают, что на спрос на кондитерскую продукцию оказывают влияние праздничные дни [5]. В частности, в исследовании Пивкина К.С. показано, что спрос на конфеты в предновогодние дни и в Международный женский день выше, чем в остальные праздники [5]. По результатам опроса Куракиной Н.Э. и Красиной И.Б. 16%опрошенных покупают мучную кондитерскую продукцию к только праздникам, а 49% – и в рабочие дни, и в праздничные [6].

На рынке также отмечается тенденция в изменении спроса покупателей на функциональную продукцию[4]. Функциональная продукция – это специальные пищевые продукты, позиционируемые производителями для систематического употребления в составе пищевых рационов всеми возрастными группами здорового населения. Они содержат необходимые для ежедневного рациона и здоровья человека элементы. На рынке пищевой продукции отмечается тенденция в росте спроса на продукцию, содержащую в себя необходимые для человека вещества. Кондитерская продукция также представлена функциональными изделиями. В статье Ребезова М.Б. отмечается, что количество данных кондитерских изделий составляет от 0 до 10% в зависимости от наименований от общего количества кондитерской продукции [7].

Несмотря на проводимые исследования по выявлению факторов спроса на кондитерскую продукцию данная проблема остается нерешенной. Найденные факторы спроса полностью не описывают его.

Сегодня предприятия на рынке кондитерских изделий ведут торговлю в условиях высокой конкуренции [8]. Этот фактор вместе с теорией современного маркетинга формирования спроса на продукцию обуславливают значимость выявления факторов, влияющих на спрос на кондитерскую продукцию. Значимость выявления факторов, влияющих на спрос, также подкрепляется социальной значимостью пищевой промышленности, поскольку она решает вопрос обеспечения населения продуктами питания. Выявление факторов, обуславливающих спрос, может послужить информацией для кондитерских компаний, на основе которых у них появится возможность разработать более эффективную стратегию развития своего производства. Также данный материал может стать основой для обоснованного результативно расширения ассортимента с учетом факторов спроса, что также приведет к более эффективному существованию компании на рынке.

В качестве объекта исследования для выявления факторов, обуславливающих спрос на кондитерскую продукции, было взято печенье «Бизе» фирмы «Нижегородский кондитер». Печенье «Бизе» относится по ГОСТу к сахаристой кондитерской продукции. Фирма поставляет данную продукцию в несетевые магазины Нижнего Новгорода формата «у дома» более десяти лет.

Цель исследования – выявить детерминанты, определяющие спрос на печенье «Бизе» фирмы «Нижегородский Кондитер».

Результаты проведенных исследований свидетельствуют о том, что на печенье «Бизе» должны влиять такие факторы, как цена товара «Бизе», цены на сопряженные с ним товары, эмоциональное состояние покупателя в момент покупки, органолептические характеристики выбранного для исследования факторов спроса на кондитерскую продукцию товара и сопряженных с ним товаров, сезон и праздничные дни. Также необходимо отметить, что фактор «сезонность» включает в себя по статистической теории такие многочисленные явления, как температура воздуха, период созревания зерновых, овощей и фруктов и их переработки, обычаи, традиции, праздники, перемещение покупателей из-за начала сельскохозяйственного сезона и отпусков и т.п.

Для моделирования спроса на печенье «Бизе» были выбраны такие факторы, как: цена на товар, цены на сопряженные товары, уровень доходов потребителей, температура воздуха на улице, и сезон, включающий в себя все остальные трудно диагностируемые факторы. Также в результате опроса экспертов от компании «Нижегородский кондитер» было выявлено, что спрос на печенье «Бизе» в месяца с праздниками ниже, чем в остальные, что также было взято в качестве фактора, определяющего спрос на товар.

Для моделирования спроса на печенье «Бизе» был выбран период с 2013 по 2016 год. В качестве показателя величины спроса был выбран объем продаж печенья «Бизе» за месяц. Чтобы исключить влияние на кривую спроса (Q) числа дней в месяце(t), объем продаж печенья за месяц был усреднен по числу дней в месяце (cpQ) (формула 1):

Q/t=cpQ (формула 1)

Статистические данные по ценам на сопряженные с печеньем товарам и по уровню доходов населения в Нижнем Новгороде (I)были взяты с Росстата [8,9]. В качестве первого показателя были выбраны цены на следующие товары: печенье другой марки (*PY*1a), пряники (PY2b), зефир и пастила (PY3c), карамель (PY4d), конфеты мягкие, глазированные шоколадом (PY5f), конфеты шоколадные натуральные и с добавками (PY6i), шоколад (PY7g), кексы и рулеты (PY8h).

Для расчета фактора «количество дней в месяце без праздников»в соответствии с мнением экспертов и трудовым кодексом праздниками были определены следующие дни, считающимися выходными:

1, 2, 3, 4, 5, 6 и 8 января – Новогодние каникулы;
7 января – Рождество Христово;
23 февраля – День защитника Отечества;
8 марта – Международный женский день;
1 мая – Праздник Весны и Труда;
9 мая – День Победы;
12 июня – День России;
4 ноября – День народного единства.

Фактор цены на печенье «Бизе» в работе обозначен Px, фактор «температура воздуха на улице» – t°C.

Для количественно представления фактора «сезон» был определен средний объем продаж летом, весной, осенью и зимой с 2013 по 2016 год (таблица 1). В зависимости от полученного результата сезонам были присвоены число от 1 до 4 (таблица 1).Фактор «сезон» в работе обозначен Z.

Таблица 1

Сводная таблица усредненного объема продаж по сезонам с 2013 по 2016 год

Сезон	Уср. объем продаж в сезон (cpQ)	Присвоенное значение
Зима	57,31	3
Весна	55,26	2
Лето	52,18	1
Осень	64,54	4

Распределение усредненного объема продаж по месяцам с 2013 по 2016 год представлено на гистограмме (рис 1):

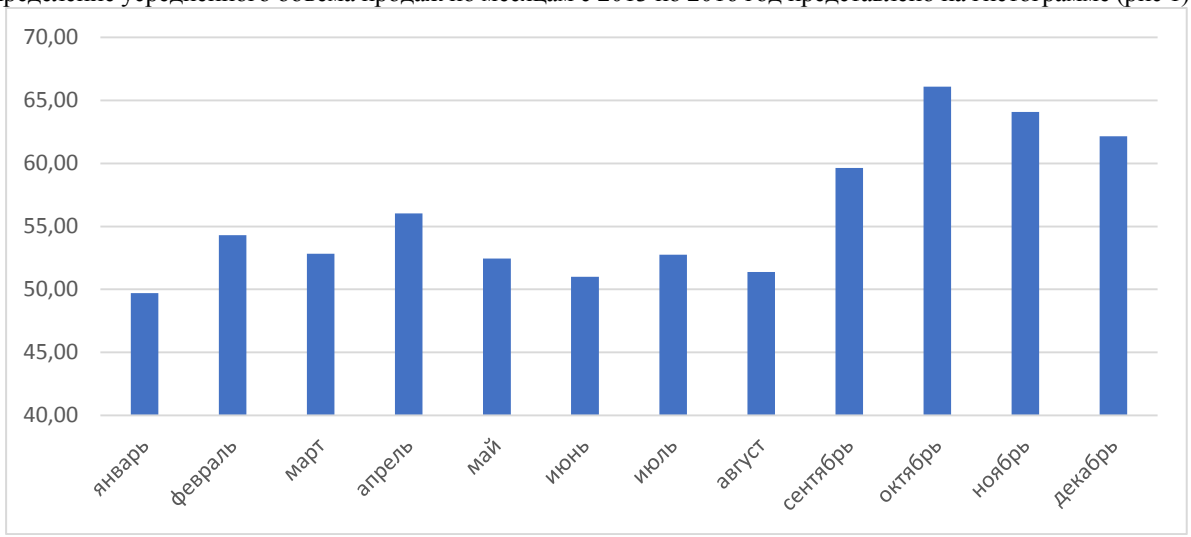


Рис 1. Гистограмма распределения усредненного объема продаж печенья по месяцам с 2013 по 2016 год

На гистограмме можно наблюдать сезонные изменения спроса на печенье «Бизе» фирмы «Нижегородских кондитер». Самый большой объем продаж – сентябрь, октябрь, ноябрь, декабрь. Самый маленький объем продаж – июнь, март, июль, август. Данные показания частично соответствуют обозначенным в литературе тенденциям: спрос летом на печенье самый низкий по гистограмме, однако зимой продажи не отличаются самым большим объемом. По графику можно говорить о том, что наибольший спрос отмечается осенью, а не зимой. Данную тенденцию можно объяснить спецификой товара, спрос на который в работе моделируется.

Для того, чтобы исключить из модели мультиколлинеарные, дублирующийся, факторы спроса и те, которые слабо связаны с результативной переменной cpQ, был проведен корреляционный анализ. Его результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2

Корреляционный анализ факторов спроса

	cpQ	Px	PY1a	PY2b	PY3c	PY4d	PY5f	PY6i	PY7g	PY8h	I	Z	t°C	T
cpQ	1,00													
Px	0,31	1,00												
PY1a	0,32	0,93	1,00											
PY2b	0,38	0,87	0,95	1,00										
PY3c	0,37	0,91	0,97	0,98	1,00									
PY4d	0,38	0,91	0,98	0,98	0,99	1,00								
PY5f	0,38	0,88	0,95	0,99	0,99	0,99	1,00							
PY6i	0,39	0,90	0,96	0,99	0,99	0,98	0,98	1,00						
PY7g	0,39	0,87	0,95	0,99	0,98	0,98	0,99	0,98	1,00					
PY8h	0,46	0,87	0,94	0,98	0,98	0,98	0,99	0,98	0,98	1,00				
I	0,36	0,56	0,58	0,56	0,54	0,57	0,53	0,56	0,52	0,56	1,00			
Z	0,55	0,05	0,02	0,03	0,05	0,07	0,05	0,04	0,01	0,07	0,03	1,00		
t°C	-0,29	-0,06	0,02	0,08	0,03	0,00	0,04	0,04	0,07	0,04	-0,01	-0,61	1,00	
T	0,26	0,03	0,12	0,16	0,14	0,11	0,12	0,11	0,13	0,17	0,53	-0,18	0,51	1,00

*Факторы, включенные в модель, выделены зеленым цветом

Такие факторы, как цена на печенье «Бизе» и цены на взаимозависимые с печеньем товары имеют сильную прямые связь между собой (r>0,7) и дублируют друг друга, поэтому они все кроме одного были исключены из модели – кроме цен на кексы и рулеты. Был отставлен факт PY8h, потому что он имеет наибольшую корреляцию с результативной переменной (r=0,46). Между факторами признака и результативной переменной нет сильной корреляции (r<0,7), поэтому оставляем все факторы и включаем их в модель по этому признаку.
Сводная таблица данных по факторам спроса на печенье «Бизе» после исключения дублирующийся факторов представлена в Exsel (таблица 3).

Таблица 3

Корреляционный анализ факторов спроса без дублирующийся факторов

	cpQ	PY8h	I	Z	t°C	T
cpQ	1,00					
PY8h	0,46	1,00				
I	0,36	0,56	1,00			
Z	0,55	0,07	0,03	1,00		
t°C	-0,29	0,04	-0,01	-0,61	1,00	
T	0,26	0,17	0,53	-0,18	0,51	1,00

*Факторы, включенные в модель, выделены зеленым цветом

Для построения эконометрической функции спроса был проведен регрессионный анализ по оставшимся выделенным факторам спроса (рис. 2).

ВЫВОД ИТОГОВ

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,78
R-квадрат	0,61
Нормированный R-квадрат	0,57
Стандартная ошибка	5,24
Наблюдения	48,00

244

Дисперсионный анализ

	Df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	5,00	1834,41	366,88	13,34	0,00
Остаток	42,00	1155,25	27,51		
Итого	47,00	2989,65			

	Коэффициенты	Станд. ошибка	t-стат.	P-Значение	Ниж. 95%	Верх. 95%	Ниж. 95,0%	Верх. 95,0%
cpQ	-13,70	12,11	-1,13	0,26	-38,15	10,75	-38,15	10,75
PY8h	0,66	0,17	3,79	0,0004	0,31	1,01	0,31	1,01
I	0,00	0,00	-1,23	0,22	0,00	0,00	0,00	0,00
z	3,06	0,89	3,45	0,0013	1,27	4,84	1,27	4,84
t°C	-0,25	0,12	-2,01	0,049	-0,50	0,00	-0,50	0,00
T	1,68	0,49	3,41	0,00	0,68	2,67	0,68	2,67

*Значимые факторы, выделены зеленым цветом

Рис. 2. Результаты регрессионного и дисперсионного анализа

Полученная модель адекватна (по Фишеру Fфакт>Fкрит), но отображаешь только 61% спроса.

По результатам регрессионного анализа R^2=0,61, что говорит о том, что спрос на печенье «Бизе» на 61% объясняется выбранными факторами, а 39% объясняется не выявленными причинами. Множественный R=0,78, что говорит о том, что результативная переменная связанна с факторами признака на 78%. Полученный результат указывает либо на то, что существуют неучтенные в исследовании факторы, оказывающие влияние на спрос на печенье «Бизе»и что требуется провести дополнительные исследования для их выявления, либо на то, что большое влияние на выбор покупателя может оказывать влияние его эмоциональное состояние. Последний выбор согласуется с исследованиями на эту тему по предпочтениям потребителей [3].

По результатам регрессионного анализа также можно говорить о том, что на объем продаж печенья «Бизе» достоверно влияют цены на его товары-заменители (t=3,01, p=0,004). Цены на сопряженные товары имеют сильную взаимосвязь между собой и с ценой на печенье «Бизе», поэтому можно судить лишь о том, что на выбор потребителя оказывает влияние уровень цен и их соотношение между собой.

Также на объем продаж печенья «Бизе» оказывают влияние такие факторы как температура воздуха (t=-5,62, p=0,049), количество дней в месяце без праздников (t=3,97, 0,001) и сезон (t=3,45, p=0,013). Данные результаты частично можно объяснить тем, чтонекоторые потребители покупает товар для удовольствия и для снятия стресса, что согласовывается с результатами опроса, проведенного Куракиной Н.Э. и Красиной И.Б.[6].То, что потребители покупают товар больше зимой и осенью, а также тогда, когда температура воздуха на улице низкая,также частично объясняется физиологией человека. Результаты исследования, свидетельствующие о том, что люди больше покупают печенье «Бизе» в месяца с наименьшим количеством праздников, расходятся с результатами опроса, проведенного Куракиной Н.Э. и Красиной И.Б[6], по которому некоторые потребители покупают кондитерскую продукцию для праздников. Это может быть вызвано спецификой товара, спрос на который в данной работе моделировался, или тем, что «желание снять стресс с помощью еды» сказывается на спроса сильнее, чем желание «приобрести что-нибудь к празднику», либо другими причинами. Поскольку к кондитерским товаром также относят шоколад, торты и конфеты покупатели могли в опросе иметь именно последних ввиду, а не печенье. Для уточнения причин полученного результата необходимо провести дополнительное исследование по этой проблеме.

Также результаты проведенного исследования показывают, что доходы потребителей не оказывают никакого влияния на результативный фактор, что рассогласуетсяс начальной гипотезой исследования. Данный результатам может быть следствием особенностью организации рынка, на котором данный товар реализуется. Поскольку фирма поставляет товар в несетевые магазины, то сегмент покупателей в них может иметь доходы ниже, чем в среднем по городу из статистики Росстата.

Эконометрическая функция спроса на печенье «Бизе» в Нижним Новгороде в магазинах розничной торговли имеет вид (формула 2):

$$cpQ = -13,7+0,66*Py8h+3,06*Z-0,25*t°C+1,68*T \quad \text{(формула 2)}$$

В ходе проведенного исследования было установлено, что на спрос на печенье «Бизе» фирмы «Нижегородский кондитер» оказывают влияние такие факторы, как уровень цен на анализируемый товар и на сопря-

женные с ним, сезон, температура воздуха на улице и количество дней в месяце без праздников. Полученная модель отображаешь только 61% спроса, 39% объясняется другими причинами, что требуется проведения дополнительного исследования. Полученные результаты частично согласовываются с исследованиями на подобную тему, что может быть связано со спецификой товара, спрос на который в работе моделировался.

Полученные результаты могут быть основой для разработки стратегий развития кондитерский компаний. Так по проведенному исследованию управленческих решением для повышения объемов продаж кондитерских изделий может стать продажа их в помещениях с невысокой температурой. Также, возможно, осенью и зимой – в сезоны, когда данный вид товаров наибольше пользуется спросом, имеет смысл проводить различные рекламные акции, чтобы привлечь как можно больше покупателей к своему товару.

Список литературы

1. Аникина Е.А. Экономическая теория: учебник / Е.А. Аникина, Л.И. Гавриленко. – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2014. – 413 с.
2. Оноприйчук Б.С. Диверсификация производственно-хозяйственной деятельности предприятий в кондитерской промышленности // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2011. – Т. 100, № 8. – С. 53–58.
3. Царенко Е.С. Специфика российского рынка кондитерских изделий: субъектно-объектная определенность // Современные технологии управления. – 2012. –№ 12. – С. 102–111.
4. Коновалов К.Л., Куприна И.К., Лосева А.И., Вагайцева Е.А., Тенешев Е.И. Развитие производства пищевых предприятий на основе изучения потребительского спроса // Пищевая промышленность. – 2012. – № 5. – С. 64–67.
5. Пивкин К.С. Корреляционный анализ факторов влияния на покупательский спрос розничного магазина как этап формирования модели прогнозирования и управления запасами // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – 2016. –Т.26, № 3. – С. 40–50.
6. Куракина Н.Э., Красина И.Б.Анализ потребительских предпочтений при выборе мучных кондитерских изделий // Научные труды кубанского государственного технологического университета. – 2016. –№ 12. – С. 130–140.
7. Ребезов М.Б., Наумова Н.Л.,Максимюк Н.Н., Зинина О.В.,Залилов Р. В. О целесообразности обогащения кондитерских изделий микронутриентами// Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов. – 2011. –№ 4. – С. 70–75.
8. Гундарев С.С. Вопросы конкуренции на рынке кондитерских изделий // Фундаментальные и прикладные исследования молодых ученых: Сборник научных трудов II Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных / Омск, 08-09 февраля 2018 г. – Омск, 2018. – С. 687—691.
9. Данные Росстата, [Электронный ресурс], URL: http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi, дата обращения – 20.10.2018.
10. Данные Росстата, [Электронный ресурс], http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_11sub.htm, дата обращения – 20.10.2018.

The problem of demand factors for confectionery productsremains unsolveddespite ongoing research to identify demand factorsin this area. Itwas revealed that the level of prices, the season, the outside temperature and the number of days in a month without holidays have an impact to the demand for these products.

Keywords: demand, factors of demand for confectionery products, competition, confectionery industry.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ

Н.Г. Копасовская, И.В. Большакова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе исследованы группы потенциальных потребителей интернет-магазинов продуктов питания массового спроса, мотивы поведения в онлайн-покупках, отношение к интернет-покупкам продуктов. Выделены наиболее значимые факторы, влияющие на распространение Интернет-торговли продуктами питания в Н. Новгороде.

Ключевые слова: рынок онлайн-торговли, e-grocery,формат e–commerce,онлайн-торговля универсальным ассортиментом продовольственных товаров, интернет-магазин продуктов питания.

Как утверждают специалисты рынка Интернет-торговли, продуктами питания массового спроса (e-grocery), в Москве и Санкт-Петербурге наблюдается активный рост данного сегмента, на ближайшие 2 года прогнозируется рост продаж в 3-5 раз. При этом, в регионах данный рынок стагнирует, а многие компании, которые собирались открывать Интернет-магазины на городах России (не включая Москву и Санкт-Петербург),

сегодня отказываются от этой идеи. Среди основных причин – не изученность рынка, отсутствие грамотных специалистов в этой области, неразвитая инфраструктура [1]. Как мы указывали в своей более ранней работе, на территории Нижегородской области сегодня полноценно функционирует практически только один Интернет-магазин крупной сети супермаркетов, еще один находится в тестовом режиме. В данном исследовании мы решили сосредоточить свое внимание на изучении потенциальных и реальных покупателей Интернет-магазинов рынка e-grocery в Нижнем Новгороде и области, и причинах, которые способствуют и мешают участникам целевого рынка активно включиться в процесс покупок в Интернете. При этом данная работа в большей степени посвящена изучению рынка покупателей, не имеющих опыта приобретения продуктов питания повседневного спроса в Интернете.

Задачи исследования: охарактеризовать группу покупателей, не имеющих опыта приобретения продтоваров через Интернет и выявить основные барьеры для распространения онлайн торговли продовольственными товарами массового потребления в г.Н.Новгороде

Целевая аудитория в нашем исследовании – это жители Нижнего Новгорода и области, совмещающие работу и обучение в вузе, имеющие предположительно относительно высокую степень занятости в течение дня.

Рабочая гипотеза: нижегородцы в большинстве своем не склонны к покупке продуктов питания через Интернет, т.к. это дорого, и несет в себе риск купить некачественный товар, потерять время на обмен некачественного товара или риск невозврата денежных средств.

Для выявления отношения потребителей к покупке продовольственных товаров повседневного спроса через интернет нами было проведено маркетинговое исследование.

В опросе приняли участие 61 человек. Среди опрошенных подавляющее большинство (74 %) – это работающие студенты заочного отделения, имеющие относительно высокую степень занятости в течение дня, а, следовательно, по нашему мнению, в большей степени расположенные к покупке продуктов повседневного спроса через Интернет.

Рассмотрим более подробно демографический портрет наших респондентов. Большинство из тех, кто принял участи в опросе, это работающие женщины (в меньшей степени мужчины), которые не имеют своей семьи, проживают вместе с родителями либо отдельно от них.

Как показал наш опрос, 38 % имеют хотя бы минимальный опыт покупки продуктов повседневного спроса через Интернет, а соответственно 62 % опрошенных такого опыта не имеют вообще. Этот показатель является достаточно высоким для нижегородского рынка и требует отдельного изучения в будущих наших исследованиях. Исходя из этого, в нашей работе появились две группы респондентов, ответы которых требуют более детального исследования: это группа респондентов, имеющих опыт покупки продуктов питания в Сети и группа респондентов, не имеющих такого опыта.

Для того чтобы понять, что удерживает покупателей от приобретения продуктов в Интернете, мы попытались изучить потребительский опыт офлайн покупателей, а затем выявить причины, которые препятствуют покупке продуктов на рынке в формат e–commerce. Следует отметить, что выбор магазина для покупки продуктов питания важная часть потребительского поведения. Всего лишь небольшая часть наших респондентов, не задумывается о выборе магазина для покупки продуктов питания, в то время как остальные предпочитают выбирать либо магазины около дома/работы (42 %), а значит придают большое значение экономии времени совершения покупки, либо большие супермаркеты и гипермаркеты (34%), т.е. предпочитают максимально широкий ассортимент товаров. При этом, чаще всего среди посещаемых офлайн-магазинов респонденты указывали «Пятерочку» и «Спар» (см. рис. 1).

Среди респондентов мы нашли довольно ограниченную группу наиболее лояльных покупателей (не более 30 %), оценивающих работу своих магазинов на «отлично». Еще меньше среди опрошенных тех, кто предпочитает делать покупки только в одном магазине одной торговой сети. В большинстве своем покупатели видят некоторые недостатки в работе своих продуктовых магазинов и не имеют приверженности к одной торговой сети (посещают супермаркеты 2-3 разных торговых сетей), и, таким образом, предпочитают приспосабливаться к обстоятельствам покупки. Это еще раз подтверждает тот факт, что торговые продовольственные сети сегодня слабо работают над формированием лояльности покупателей, предпочитая заманивать в основном скидками и выгодными ценовыми акциями. Интересно, что чем больше покупатели довольны качеством обслуживания в своих магазинах, тем чаще они предпочитают делать покупки продуктов в магазинах офлайн. Так, например, большинство покупателей, оценивших работу своих магазинов на «отлично»– это те люди, которые предпочитают совершать покупки каждый день. При этом среди опрашиваемых не оказалось ни одного, кто бы явно был недоволен работой своего продуктового магазина. Вместе с тем, на наш взгляд, чем меньше покупатели ценят тот магазин, где совершают регулярно покупки продуктов питания, тем меньше они ему доверяют, и тем больше они будут сомневаться в надежности интернет-версии такого предприятия.

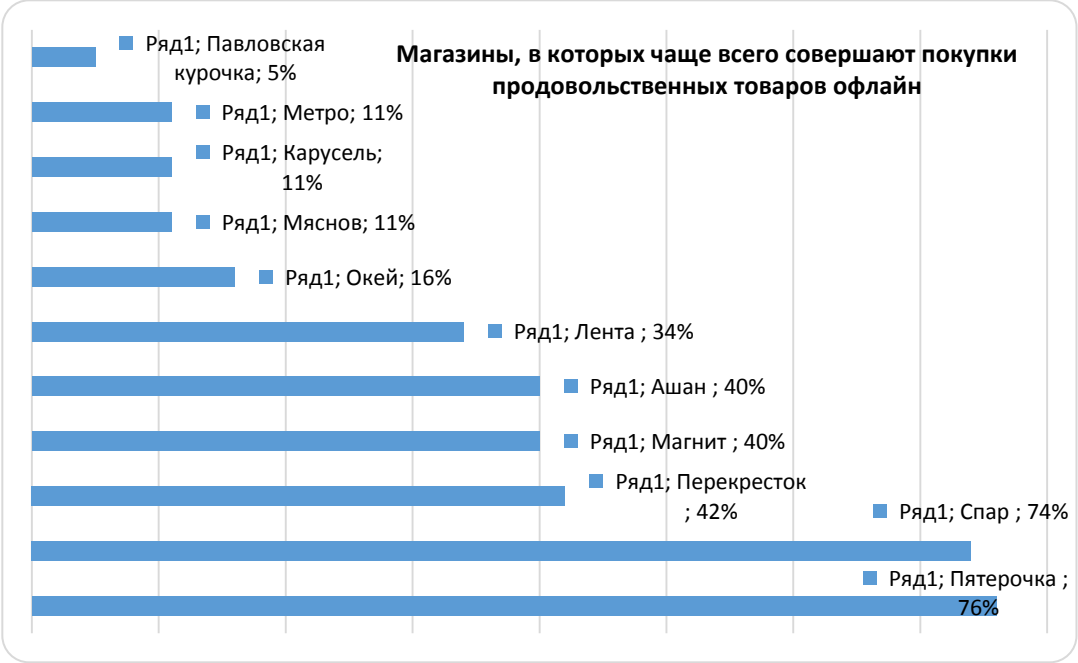


Рис. 1. Распределение ответов респондентов на вопрос о магазинах, в которых они чаще всего совершают покупки продовольственных товаров офлайн

Еще одним важным фактором, который может оказывать влияние на заинтересованность в Интернет-покупках продуктов является высокая степень занятости в течение дня, напряженный график работы. Как показало наше исследование, степень занятости не является основополагающей причиной, заставляющей нижегородцев обращаться к Интернет-площадкам продуктов питания. Степень занятости среди «опытных» и не имеющих онлайн опыта покупок, респондентов оказалась примерно одинаковая. Большинство респондентов (примерно 65%), это работающие граждане, занятые на работе до 17, а то и до 20 часов вечера. Таким образом, наша гипотеза о том, что более занятые люди быстрее будут пытаться освоить Интернет-пространство для покупки продуктов, пока не подтверждается. Однако, среди тех, кто регулярно покупает продукты питания онлайн нет ни одного неработающего респондента, более того, большинство из них совмещают учебу и работу и ведут самостоятельное хозяйство. Таким образом, напряженный график работы и учебы не является основополагающей причиной, по которой люди пробуют совершить онлайн покупки продуктов. Но в случае, если граждане имеют высокую степень занятости в течение рабочего дня, они лучше узнают и понимают все выгоды интернет-закупки продуктов и чаще становятся постоянными покупателями таких магазинов, приобретая продукты не только для дома, но и для офиса, проведения корпоративов и т.п. Возможно, что на нежелании покупать продукты онлайн при высокой занятости, сказывается тот факт, что относительно молодые по возрасту покупатели, участники нашего опроса, часто возлагают все бытовые проблемы, в том числе и покупки продуктов питания, на старшее поколение, которое в свою очередь, пока придерживается традиционных взглядов на данный процесс.

Среди тех, кто не имеет опыта онлайн покупок продуктов, велика оказалась доля тех, кто может воспользоваться личным автотранспортом постоянно или время от времени для перевозки тяжелых пактов с едой, а значит меньше заинтересован в услугах онлайн магазинов. Типичные причины для «неопытных» потребителей, по которым они, не имея автомобиля не покупают продукты онлайн с доставкой «до дверей дома» – это их опасения сложного процесса покупки или покупки некачественного товара.

Вместе с тем, среди наших респондентов достаточно велика оказалась доля консерваторов, которые не рассматривают такую возможность, только потому, что не сформировалась привычка покупать продукты онлайн или им нравится процесс покупки офлайн, т.к. все магазины находятся у них под рукой. В целом, 45 % наших респондентов, не имеющих опыта приобретения товаров через Интернет, заявили, что у них не возникало такой мысли и потребности – покупать продукты онлайн, а еще четверть заявили, что просто любят ходить по магазинам. Наших респондентов не пугают цены в Интернет-магазинах (70% уверены, что цены продуктов в Интернет-магазине такие же, как и в офлайн-магазине). Однако, среди отрицательных установок, которые были выявлены в результате опроса – неуверенность в качестве приобретаемых онлайн продуктов. По нашему мнению, большинство респондентов опасаются приобретать в Интернете свежие продукты, покупка которых предусматривает тщательный отбор и оценку качества. Показатель качества может варьироваться на данные виды товаров у разных людей. В одной и той же партии у одного продавца могу встречаться, например, более сочные, аппетитные, свежие образцы товара. Возможно, потребителям сложно доверить процесс отбора незнакомым лицам. Ведь от этого будет зависеть качество потребляемой еды. Большинство покупателей стремится

лично дать оценку таким товарам и опасается, что будет сложно доказать, что данный товар, например, не соответствует заявленному качеству, т.к. оно достаточно субъективно, а значит, вынуждены будут тратить время на разбирательства и возвраты. Это в свою очередь резко снижает привлекательность покупки продуктов в онлайн-магазине.

Как утверждают эксперты и доказывает наше исследование, в обществе сохраняется традиционная модель покупки, когда человек может потрогать, понюхать товар и принять решение о выборе [2].Сформировавшееся у людей привычное покупательское поведение довольно сложно подвергается перестройке и вместе с появлением интернет-магазинов продуктов, покупатели, даже имеющие веские причины обратиться к онлайн покупкам, не торопятся это сделать. Это подтверждается еще и тем обстоятельством, что примерно половина (47%)всех респондентов заявили, что знают, что у их магазинов имеется интернет-витрина, интернет-магазин или мобильное приложение, но не совершили еще не одной онлайн покупки. Кстати наличие последнего (мобильного приложения) является крайне актуальным для продовольственных Интернет-магазинов, т.к. сегодня 47% российских Интернет-магазинов из 200 исследованных агентством Коммерсантъ не имеют ни мобильного приложения, ни адаптированной версии мобильного устройства [3].

Приверженность к определенной торговой сети, напряженный рабочий график, отсутствие автомобиля, уверенность в качестве товаров и уровне цен в Интернете, а также необходимость часто совершать закупки продуктов могут подтолкнуть покупателя к онлайн покупкам, но не являются определяющими в их поведении на рынке e-grocery. «Раннему и позднему большинству» покупателей (согласно классификации потребителей, в маркетинге по степени быстроты восприятия товара-новики),возможно, нужно больше аргументов или их совокупность для совершения первой покупки продуктов питания повседневного спроса в Интернете.

Таким образом, мы можем сделать следующие выводы.

Использование сети Интернет для покупок продуктов питания в целом не существенно зависит от пола (в первой подгруппе мужчин 17 %, во второй 26 %), хотя мужчин, не имеющих такого опыт все же больше. Среди работающих граждан больше тех, кто пробовал совершать онлайн покупки и еще больше тех, кто совершает такие покупки регулярно. При этом, те, кто не имеет возможности пользоваться автомобилем для совершения покупок продуктов питания, достаточно часто не пользуются Интернет-магазинами. Одна треть опрошенных указали, что не используют интернет для покупки продуктов, т.к. опасаются различных рисков, связанных с онлайн-покупкой. Но вместе с тем, потребителей волнует вопрос качества продуктов в Интернете, особенно скоропортящихся.

Таким образом выдвинутая нами гипотеза подтвердилась частично. Нижегородцы действительно опасаются покупать продукты в Интернете в силу не изученности этого рынка, однако в большинстве своем они придерживаются традиционной модели потребления и просто не задумываются о возможностях, которые несет в себе Интернет-магазин продуктов питания.

Для того чтобы привлечь больше клиентов в нижегородские виртуальные супермаркеты, необходимо:

- упрощать процесс покупки продуктов онлайн, сделать его максимально приближенным к традиционному офлайн процессу, увеличивать скорость и качество доставки продуктов, развивать логистические процесс в формате e–commerce, разрабатывать мобильные версии своих Интернет-магазинов для совершения покупок «на бегу»;
- повышать уверенность в качестве и уровне обслуживания в Интернет-магазинах, в том числе за счет постоянной работы над качеством продуктов питания, предлагаемых на полках офлайн магазинов, создавать максимально комфортную среду для покупки продуктов в офлайн магазинах;
- целенаправленно заниматься продвижением этой услуги среди целевой аудитории. При активной политике продвижения Интернет-торговли продуктами питания, количество пользователей может существенно вырасти. Скорее всего, для того, чтобы привлечь таких покупателей в интернет-магазины требуется рекламная кампания, способная подтолкнуть консервативных потребителей к мысли об удобстве и выгоде интернет-покупок продуктов, наглядно продемонстрировать те ситуации, когда покупка онлайн будет предпочтительна.
- наиболее активно работать с теми группами покупателей, которые не имеют возможности свободно совершать походы по продовольственным магазинам в силу, например, загруженного графика работы, наличия маленьких детей, удаленности от традиционных офлайн магазинов, отсутствия личного автомобиля и т.п.

Список литературы

1. Морозова Я. В Москве E-Grocery растет, а в регионах стагнирует//Retail.ru 24.08.18 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.retail.ru/news/v-moskve-e-grocery-rastet-a-v-regionakh-stagniruet/

2. Домброва Е. Еда переезжает в Интернет. Мировая онлайн–торговля едой ежегодно растет в разы, а в России лишь на десяток процентов // Газета "Деловой Петербург", 25 апреля 2018 [Электронный ресурс]. – Режим доступа:www.dp.ru/a/2018/04/24/Eda_pereezzhaet_v_Internet

3. Дыганова Р.Р. Адаптация зарубежного опыта рынка мобильных приложений / Р. Р. Дыганова // Современные тенденции развития образования, науки и технологий. III Международная научно-практическая конференция. – М. : – 2018. – С. 114–117.

RESEARCH OF CONSUMERS OF ONLINE FOOD STORESIN NIZHNY NOVGOROD.

N.G. Kopasovskaya, I.V. Bolshakova
Nizhny Novgorod State University of N.I. Lobachevsky

In this work, the groups of potential consumers of online stores of food products of mass demand are studied. The motives of behavior in online purchases, attitudes towards online purchases of products are investigated. The most significant factors affecting the spread of Internet commerce in food products in N.Novgorod are highlighted.

Keywords: online trading market, e-grocery, e–commerce,online trading with a universal assortment of food products, online food store.

ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Е.А. Кочкурова, Т.В. Зыкова

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе исследован опыт подготовки специалистов для индустрии туризма и гостеприимства на основе системы «дуального образования». В процесс формирования основных профессиональных образовательных программ необходимо вовлечение руководителей организаций индустрии. Для формирования компетенций, умений и навыков студентов в вузе используются традиционные и инновационные методы обучения.

Ключевые слова: индустрия туризма и гостеприимства, подготовка специалистов, эффективные технологии обучения.

В индустрии туризма и гостеприимства на всех уровнях российским предприятиям и организациям составляют сильную конкуренцию зарубежные компании. Компании имеют хорошо организованную структуру и опираются на устоявшиеся правовые регламенты, признаются большинством крупных туроператоров, гостиничными цепями, транспортными организациями и др. Наряду с этим, западные страны имеют мощную систему профессиональной подготовки и переподготовки специалистов, отвечающую международным стандартам.

Исследуя потребительские отзывы о профессиональной деятельности российских туристских и гостиничных компаний, предприятий общественного питания можно увидеть, что качество услуг уступает аналогичным услугам, предоставляемым по европейским и мировым стандартам, профессионализм персонала не на высоком уровне. «Российские образовательные стандарты подготовки специалистов туристской индустрии также существенно отличаются от образовательных стандартов Америки и Европы» [1]. Данные обстоятельства связаны с тем, что существуют принципиальные различия в технической оснащенности учебных заведений, в методических аспектах и подходах к образованию, даже в названиях должностей и профессий работников, занятых в сфере туризма, гостиничного и ресторанного бизнеса.

В подавляющем большинстве обслуживающий, а часто и управляющий персонал предприятий индустрии туризма и гостеприимства даже в таких крупных российских туристических центрах как Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Владимир, Суздаль, Новгород, Ярославль и др. показывает, не имеет специального туристского и гостиничного образования. В российских городах наиболее распространены краткосрочные (не более 72 часов) курсы повышении квалификации, либо платные семинары (не более 18 часов). Исследования показали, что последние пять – семь лет ситуация стала меняться. В российских вузах, колледжах открываются специализации по организации гостиничной деятельности и бизнес мероприятий, менеджменту международного и внутреннего туризма экономике международного туризма, менеджменту социально-культурной сферы и туризма и многие другие.

Экономические законы свободного рынка опираются на то, что «спрос рождает предложение». В индустрии туризма и гостеприимства действие данного закона наглядно проявляется в постоянном повышении требований работодателей к выпускникам учебных заведений. «Система «трансфера знаний» призвана обеспечить передачу знаний, включая технологии, опыт и навыки, от университета к внешним заказчикам – предприятиям, общественным и государственным структурам, приводя к инновациям в экономике и общественной жизни» [2]. Предложение должно уравновешивать спрос. Реалии времени требуют от учебных заведений всех уровней подготовки конкурентоспособных специалистов. Соответственно, все ускоряющиеся темпы развития индустрии туризма и гостеприимства предъявляют все более высокие требования к учебным заведениям, готовящим профессиональные кадры для работы в данной отрасли.

Изучив зарубежный опыт таких «продвинутых» в гостиничном деле стран как Швейцария, Франция, Германия, Голландии можно отметить, что подавляющая часть работников для индустрии туризма и гостеприимства готовиться в лицеях, колледжах и средних профессиональных школах. Используя базу основного общего образования, специальные учебные заведениях акцентируют подготовку учащихся на приобре-

тении практического опыта работы в гостиницах и ресторанах. Продолжительность обучения увеличивается до 10-12 лет. Например, обязательной частью швейцарской системы образования в сфере туризма является стажировка студентов на базе реально действующих отелей или ресторанов: обычно это компании, входящие в состав известных брендов, таких как Hilton, Marriott, Ritz Carlton, Radisson, Kempinski, Four Seasons и другие [1]. С одной стороны, это образовательная практика, а с другой – полноценная работа, которая оплачивается работодателем и уже может быть засчитана в трудовой стаж. За счет этого студент может восстановить часть финансовых расходов, вложенных в обучение уже на этапе получения высшего образования.

Во Франции сложилась гибкая система последовательной и непрерывной подготовки кадров для гостиничной индустрии. Для студентов является обязательной стажировка на базовом предприятии (отеле, гостинице и др.) с выполнением технологий обслуживания. При этом базовое предприятие являясь учебным центром, во второй половине работает в режиме отраслевого предприятия. При этом достигается «золотое» соотношение теоретических и практических знаний и умений «пятьдесят на пятьдесят». Например, «в лицеях Грета Академия в Версале, в школе гостиничного хозяйства в г. Блуа, обучение организовано в течение года по трем семестрам. Обязательно нужно пройти обучение на производстве» [1].

В США на базе образовательных учреждений, подготавливающих кадры для индустрии туризма и гостеприимства, сформированы специализированные отделы (кадровые агентства). Данные отделы соединены между собой единой информационной системой с предприятиями индустрии. Отделы занимаются регулярным мониторингом потребностей рынка труда, трудоустройством молодых специалистов и коррекцией набора абитуриентов- по профильным специальностям. Это очень удобно для образовательных учреждений так как они могут быстро реагировать на меняющиеся потребности отрасли в кадрах того или иного профиля и квалификационного уровня. Преимущество данной модели состоит в том, что у образовательных учреждений существует тесное взаимодействие с различными общественными профессиональными организациями, есть возможность глубоко изучить общетеоретические положения в области управления, и разработать требуемые курсы переподготовки или повышения квалификации.

На сегодняшний момент отечественные работодатели отмечают недостаточный уровень подготовки и практических навыков студентов всех уровней образования. Прохождение учебной, производственной, организационно-управленческой, преддипломной практик на каждом году обучения позволяет студентам получить тот опыт, который работодатели высоко ценят при приеме на работу.

Основой успешной работы является тесная связь учебного заведения с работодателями и органами власти. В качестве направлений привлечения работодателей к совместной работе в Институте экономики и предпринимательства Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (ИЭП НИНГУ им. Н.И. Лобачевского), например на кафедре сервиса и туризма практикуется совместное формирование основных профессиональных образовательных программ, руководство практиками студентов, выездные занятия, мастер-классы, научно-практические конференции. Так, в разработке основной профессиональной образовательной программы высшего образования, реализуемой по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм» профиль «Менеджмент международного и внутреннего туризма» и 43.03.03 «Гостинчиное дело» профиль «Организация гостиничной деятельности и бизнес-мероприятий» активное участие принимали руководители организаций сферы туризма и гостеприимства Нижнего Новгорода: генеральные директора туристских фирм ООО «Нижегород Интур» и ООО «Делюкс вояж», заместитель генерального управляющего Парк-Отеля «Кулибин», заместитель генерального директора по персоналу ОАО «Пансионат «Буревестник» и др. опытные практики[3].

В ИЭП НИНГУ им. Н.И. Лобачевского начиная с первого семестра, большинство практических занятий ведется с использованием современных интерактивных технологий. Курсы лекций сопровождаются презентациями, отражающими особенности обслуживания в различных средствах размещения и различных туристских организациях. Все большее распространение получает привлечение к занятиям профессионалов, квалифицированных практиков и бизнес-тренеров. Авторские исследования (было проанкетировано более 60 студентов разных курсов обучения) показали, что наиболее предпочтительными формами проведения занятий по направлениям подготовки бакалавриата «Организация гостиничной деятельности и бизнес-мероприятий» и «Менеджмент международного и внутреннего туризма», магистратуры «Ресторанный, гостиничный и туристический бизнес» являются практические семинары и тренинги (см. рис. 1).

Студенты всех уровней обучения ИЭП НИНГУ им. Н.И. Лобачевского совмещают теоретические занятия с учебной и производственной практиками в гостиничных, туристских организациях и предприятиях общественного питания. Базами практики студентов в разное время выступали туристские объединения («Нижегородский областной туристский клуб», Ассоциация «Нижегородская туристская лига», федеральные, областные, муниципальные учреждения в сфере туризма («Нижегородский туристско-информационный центр» ЗАО «Турист», Центр Активного Отдыха и Туризма «Керженец» и др.), туристские предприятия сферы первичных

услуг: туроператоры, турпосредники («ГАМА» «Пилигрим», «ТриэлТур», «Роза ветров» и Студия Индивидуального Отдыха 4 Сезона Travel, Агентство деловых путешествий – НН, турфирма «Дилижанс»), транспортно-туристические компании (ТК «Safari»,ТК «Альтаир Тур», ТК "Речная одиссея", ТК «Пегас туристик»), сетевые гостиницы «Маринс Парк Отель», «Azimut», «Ibis», «Marriott, Hilton,Sheraton, а так.же независимые коммерческие гостиницы Парк отель «Кулибин», «Александровский сад», «Николь», Гранд Отель «Ока», «Волна».

Рис. 1. Распределение мнений студентов о наиболее предпочтительных формах проведения занятий.

За время учебной практики студенты учатся работать самостоятельно и в команде, применять методы и способы наблюдения, знакомятся с основными отделами, службами, подразделениями и функциями каждого подразделения гостиничных, туристских организаций и предприятий общественного питания; изучают основную документацию, обеспечивающую профессиональную деятельность; знакомятся с механизмами построения взаимоотношений с гостями; узнают возможности работы с клиентской базой; приобретают первые навыки принятия управленческих решений для устранения проблем, возникающих в деятельности данного предприятия. Учебная практика позволяет студентам освоить этические нормы поведения, основы охраны труда, пожарной безопасности и защиты информации.

Производственная практика является следующей, более высокой ступенью в овладении практическим опытом. За время производственной практики студенты участвуют в производственных процессах, применяют профессиональные технологии, получают навыки выполнения стандартов и регламентов обслуживания, получают представление о финансово-экономической деятельности предприятий. Студенты под руководством опытных специалистов получают опыт общения и осуществления внутренних и внешних профессиональных коммуникаций.

Однако, авторские исследования показали, что у студентов в период прохождения практики возникают проблемы, которые чаще всего связаны с консультациями у менеджеров организаций и учреждений являющихся руководителями практики. Руководителями практики от предприятий стараются назначать менеджеров с многолетним опытом работы и знающих все функциональные процессы и технологии организации гостиничной либо туристской, либо ресторанной деятельности, и умеющих показать на личном примере, как необходимо действовать в различных ситуациях. В производственной деятельности работа должностных лиц регламентирована должностными обязанностями, жесткими временными рамками. Плотный рабочий график руководителей практики от предприятий, особенно в период «красного» туристского сезона, не позволяет провести полноценное консультационное занятие. Студентам не всегда удается получить ответы на поставленные вопросы и выполнить необходимые задания, которые требует руководитель практики в вузе. Наиболее деликатной темой в данном контексте являются вопросы о ценообразовании, финансово-экономической деятельности, относящиеся к коммерческой тайне. Не всегда руководитель склонен делиться подробностями своих практических наработками и «секретами». Данные обстоятельства, не позволяют студенту в полном объеме получить практические навыки, умения.

Выше указанная проблема решается. По данным, исполнительного директора Ассоциации отельеров Нижегородской области Т.Исаевой, в настоящее время «гостиницы готовы предоставить нам более 50 вакансий для практики студентов. Тем самым у учебного заведения появилась возможность селекции предприятий, которые действительно готовы работать с нашими студентами» [4]. Однако исследование, проведённое авторами среди действующих отельеров и рестораторов г. Н.Новгорода (в опросе участвовало 69 менеджеров гостинич-

ного и ресторанного бизнеса) выявил, что 78% работодателей считают, что вузы должны иметь собственные базы для прохождения практик различных уровней. Только 63% опрошенных готовы предоставить базу для прохождения студентами всех видов практик. Решением данной проблемы могло бы стать создание учебно-производственного гостиничного и туристского предприятия на базе ИЭП НИНГУ им. Н.И. Лобачевского.

Отметим, что качественно подготовленные и организованные программы учебной, производственной, организационно-управленческой и преддипломной практик крайне важны и для студентов-практикантов, и для будущих работодателей, и для вуза. В результате качественно проведенных практик студент приобретает необходимые умения и навыки, работодатель получает профессиональных работников, вуз становится более привлекательным для новых абитуриентов.

Современный центр тестирования и развития «Гуманитарные технологии» исследовал факторы, которые явились для будущих студентов и их родителей основными, решающими при выборе высшего учебного заведения. Анкетируемые проранжировали предложенные факторы и выяснилось, что наиболее значимыми оказались послевузовские перспективы трудоустройства (26% опрошенных). Почти каждый четвертый опрошенный (25,8%) заявил о важности качества образования [5]. Заметим, что этих факторы тесно связаны с программой и организацией процесса прохождения практик в вузе. Таким образом, все виды практик в вузе должны иметь соответствующие приоритеты в учебно-воспитательном процессе. От эффективности организации практики, содержания, форм и методов практической деятельности студентов зависит профессиональные компетенции и навыки будущих конкурентоспособных специалистов.

С другой стороны, преподаватели кафедры сервиса и туризма ИЭП НИНГУ им. Н.И. Лобачевского для формирования профессиональны навыков и умений на всех формах обучения используют все возможности инновационные и традиционных методов обучения. Например, большее внимание уделяется интерактивным методам обучения. Данные методы, опираясь на компетентностный подход (учитываются общекультурные, общепрофессиональные, универсальные и профессиональные компетенции), позволяют получить и знания, и в активной форме приобрести необходимые для самостоятельной деятельности навыки. На занятия преподаватели все чаще применяют «контактные» интерактивные методы (аудиторная работа в малых группах, метод «комиссий», метод «Делфи», метод «мозговой атаки» и т.п). Применяются и «опосредованные» интерактивные методы, базирующихся на использовании современных информационных технологий (онлайн-курсы, работа с электронными базами, электронными библиотеками, чаты, форумы и т.д.). При этом очень важно тесное взаимодействие преподавателя и студента, доступная обратная связь, возможности выражения и обоснования своего видения проблемы, вопроса, со стороны студентов всех уровней обучения. «Образно говоря, интерактивные методы обучения позволяют «поставить на крыло» студентов, научить их учиться в течение всей жизни» [6]. В настоящее время на кафедре сервиса и туризма ИЭП особенно при преподавании управленческих дисциплин («Управленческие решения в туризме», «Управление трудовыми ресурсами в гостиничном деле», «Организация гостиничного дела», «Менеджмент гостиницы», «Менеджмент турфирмы», «Маркетинг гостиницы», «Маркетинг турфирмы» и др.) использование интерактивных методов стало значительно шире. Объясняется это в первую очередь тем, что «данные методы позволяют подготовить специалиста, востребованного рынком труда, готового решать возникающие проблемы и способного бороться со сложностями» [7].

Современная интернациональная индустрия туризма и гостеприимства требует, чтобы выпускники вуза были способны работать с зарубежными гостями. «Глобализация и информатизация бизнеса предполагает общение с представителями разных культур, поэтому профессионал в XXI веке должен владеть хотя бы одним иностранным языком (желательно английским как интернациональным)» [8]. Бакалавры и магистранты Института экономики и предпринимательства имеют возможность углубленно изучать иностранные языки, а преподаватели совершенствовать и осваивать новые технологии преподавания.

В настоящее время в ИЭП НИНГУ им. Н.И. Лобачевского широкое применение находит система электронного обучения Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment на основе виртуальной обучающей среды Moodle. Данная система позволяет организовать групповое обучение, принятие коллективных решений учебных задач. Система электронного обучения e-Learning ориентирована на инновационные технологии обучения в сотрудничестве и осуществлении взаимного обмен знаниями. «Электронное обучение решают проблему обеспечения организации самостоятельной работы студентов учебно-методическими материалами посредством электронной среды, информационно коммуникационные технологии способствуют оптимизации учебного процесса» [9]. К примеру, на кафедре сервиса и туризма разработаны электронные курсы «Менеджмент в отраслях и сферах предпринимательской деятельности», «Управление человеческими ресурсами», «Деловая этика» и др.

Повышение квалификации и переподготовка кадров также является актуальным направлением работы с персоналом в индустрии туризма и гостеприимства. Руководители организаций индустрии занимаются данной работой не только, например, для подтверждения уровня звездности своих отелей, но и прежде всего для удовлетворения потребностей гостей, улучшения качества их обслуживания. И, как следствие, при формировании кадрового состава руководители учитывают образование будущих работников, которое они могут получить в Институте экономики и предпринимательства.

Так, в сентябре 2015 года Ассоциация Отельеров Нижегородской области совместно с ИЭП НИНГУ им. Н.И. Лобачевского опираясь на поддержку Министерства промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области открыли новую программу профессиональной переподготовки и повышения квалификации кадров для все более развивающейся в Нижегородской области гостиничной индустрии. Новый, профессиональный и инновационный, в своем роде, курс «Механизмы эффективного управления в индустрии гостеприимства», был разработан целенаправленно для управляющих различных средств размещения. Курс большой, емкий, рассчитанный на 250 часов, вели преподаватели университета, и практикующие специалисты-отельеры, а так же московские и нижегородские эксперты (В.Прасов, вице-президент федерации рестораторов и отельеров, управляющий партнер УК «Альянс Отель Менеджмент»; Я.Адамов, менеджер по развитию бизнеса Marriott International в регионах России и странах СНГ; И. Табачникова, директор Центра бизнес-технологии в сфере гостеприимства РАНХиГС; К. Клюев, заместитель генерального менеджера отеля «Ибис Нижний Новгород», и других спикеров». Целью программы явилось внедрение эффективных направлений и методов управления различными видами средств размещения и повышение узнаваемости, запоминаемости и конкурентоспособности нижегородского гостиничного и туристического продукта. В программе особое внимание уделялось и вопросам повышения уровня сервиса в гостиничных предприятиях и предприятиях общественного питания за счет внедрения в повседневную деятельность международных стандартов, регламентов и технологий обслуживания, и вопросам формирования ценовой маркетинговой политики, и вопросам внедрения электронного документооборота и новейшего программного обеспечения. Данный курс позволил достойно подготовить Нижегородский гостиничный и ресторанный сектор к Чемпионату мира по футболу 2018 г. и в настоящее время не потерял актуальность.

И сегодня, по словам президента Ассоциации отельеров Нижегородской области А. Морозовой, ассоциация совместно с ИЭП НИНГУ им. Н.И. Лобачевского расширяет систему «дуального образования»: площадки участников ассоциации становятся «обучающей платформой» для студентов, которые получают теоретические знания и параллельно – опыт работы на объектах размещения. «Дадим попрактиковаться на гостиницах не только в Нижнем Новгороде, но и в загородных отелях и клубах – у них разная специфика. Чтобы по окончанию обучения студенты понимали, что у них есть гарантированная работа, и на практике посмотрели, что им больше нравится. А заодно руководители смогут найти для себя новые кадры» [10].

Таким образом, профессиональная подготовка выпускников ИЭП НИНГУ им. Н.И. Лобачевского основана на практикоориентированных технологиях, когда значительная часть, «учебного» времени предназначена для получения именно практических навыков в ходе занятий, практик и стажировок на предприятиях индустрии туризма и гостеприимства. Акцент делается на формирование у студентов профессиональных умений и навыков обслуживания клиентов, тесное сотрудничество учебных заведений с профильными организациями отрасли и высокую мобильность студентов.

Список литературы

1. Надибоидзе О. Л., Дышокова А. А. Бенчмаркинговые стратегии в подготовке кадров для сферы туризма // Молодой ученый. – 2014. – №7. – С. 83-86. – URL https://moluch.ru/archive/66/10789/ (дата обращения: 10.05.2019).
2. Грудзинский А.О., Петрова О.В. Мотивационная готовность научно-педагогических работников университета к предпринимательству в научно-образовательной сфере // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 2-1. С. 11-16.
3. Ефремова М.В., Зыкова Т.В. Опыт реализации программ прикладного бакалавриата // В сборнике: Разработка образовательных программ в условиях повышения конкурентоспособности экономического образования Сборник тезисов докладов и статей методической конференции ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Ответственный редактор А.О. Грудзинский. 2017. С. 29-34.
4. Сайт Агентства бизнес мониторинга http://www.r52.ru/news/60026/ (дата обращения посещения 21.04.2019)
5. Сайт Центра тестирования и развития «Гуманитарные технологии» https://proforientator.ru/publications/articles/
6. Ермаков С.А., Ермакова Е.В. Интерактивные методы обучения в преподавании философии // в сборнике: Инновационные методы обучения в высшей школе сборник статей по итогам методической конференции ННГУ. Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. 2016. С. 97-99.
7. Зыкова Т.В., Кочкурова Е.А. Использование активных методов обучения при изучении управленческих дисциплин // В сборнике: Инновационные методы обучения в высшей школе сборник статей по итогам методической конференции ННГУ. Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. – 2016. – с. 109-112.
8. Храмова Ю.Н., Хайруллин Р.Д. Использование инновационных технологий в преподавании делового английского языка // Балтийский гуманитарный журнал. 2018. Т. 7. № 1 (22). С. 309-312.

9. Винник В.К., Воронкова А.А., Нацвалова М.Ю. Применение информационно-коммуникативного метода обучения в высшей школе на основе e-lerning // В сборнике: Инновационные методы обучения в высшей школе: сборник статей по итогам методической конференции ННГУ. Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. 2016. С. 48-50.
10. http://nn.dk.ru/news/universitet-lobachevskogo-i-assotsiiatsiya-otelierov-otkroyut-v-nizhnem-novgorode-biznes-kurs-236974403

TRAINING OF TOURISM INDUSTRY AND NEW GENERATION HOSPITALITY SPECIALISTS

E.A. Kochkurova, T.V. Zykova
Institute of Economics and Entrepreneurship, Nizhny Novgorod National Research University named after N.I. Lobachevsky

The experience of training specialists for the tourism and hospitality industry on the basis of the “dual education” system is studied in the paper. The involvement of leaders of industry organizations is required during the process of forming the main professional educational programs. Traditional and innovative teaching methods are used for the formation of competences, skills and abilities of students in the university.

Keywords: tourism and hospitality industry, training of specialists, effective learning technologies.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ БЛОКЧЕЙН В ЛОГИСТИКЕ

С.С. Кудрявцева

ФГБОУ ВО «Казанский национальный исследовательский технологический университет»

В статье приводится обзор основных направлений использования технологий блокчейн в логистике, в частности – в транспортной логистике. Приведены примеры внедрения блокчейн-технологий в крупнейших логистических и торговых компаниях. Систематизированы преимущества и недостатки блокчейн-технологий. Выявлены положительные и слабые стороны смарт-контрактов, как сопутствующего документа блокчейн в цепи поставок.

Ключевые слова: блокчейн, логистика, транспортная логистика, смарт-контракт, логистчиеская компания, логистический посредник, цепь поставок.

В настоящее время одним из технологических прорывов в области логистики является создание прозрачной системы взаимодействия между всеми участниками рынка. Децентрализованная логистическая платформа предлагает инновационные решения, основанные на внедрении блокчейн технологии в управление цепями поставок. Это децентрализованная система, которая использует блокчейн и состоит из нескольких «умных контрактов» внутри блокчейна и собственными токенами (по необходимости).

Главной задачей на сегодняшний день является удешевление логистики, чтобы ее доля в стоимости товара была минимальной, что особенно актуально для транспортной составляющей в структуре цены товара [1]. Например, контроль грузоперевозок осуществляется по запросу до успешного закрытия сделки. Все действия записываются в блокчейн, что исключает не доверительные отношения между сторонами; «умный контракт», который будет одобрен в начале отгрузки, автоматически выполнит взаимное урегулирование в соответствии с данными, хранящимися в блокчейне.

Токены будут выдаваться автоматически через смарт-контракт, как и обеспечение рисков можно формировать через интеграцию с банками и получением ценной бумаги или получением залога, страхования рисков [2]. Все это призвано снизить риск недобросовестной деловой практики или недействительных контрактов на доставку, отсутствие обязательств в реальном времени, а также:

- ликвидировать лишних посредников цепи;
- сформировать эффективно функционирующих, ответственных и автоматизированных операторов;
- управлять процессом взаимных платежей в режиме реального времени;
- работать с сопутствующими документами;
- отслеживать местоположение грузов Online через GPS-маячки автотранспорта в режиме 24/7;
- подбиратьподходящий транспорт для перевозок;
- гарантировать денежные выплаты всем участникам платформы;
- гарантировать качество исполнения заказа;
- сократить временной ресурс на основные бизнес-процессы и автоматизировать большую часть из них;
- автоматизировать основные постоянно задействованные бизнес процессы;
- организовать открытые или конфиденциальные цепочки поставок;
- сократить издержки на судебные тяжбы;
- сократить транспортные издержки для правообладателя грузом;
- сократить человеческий фактор, а также затраты всем членам платформы;
- загрузить автотранспорт по максимальным возможностям и при этом сократить порожний пробег;
- отслеживать маршрут транспорта и моменты отгрузки/приемки груза;

− исполнять смарт-контракты и принятые обязательства с обеих сторон договора;

− получить анализ и биржу предложений фрахтов и грузов, владельцев автотранспорта и профессиональных участников рынка транспортных услуг;

− сформировать базу «надежных» поставщиков, а также владельцев грузов;

− свести к минимуму риск скрытого повреждения груза или не вступать в споры о ответственности за груз;

− рекламирование, а также информирование членов платформы;

− доступ к аналитическим возможностям для членов платформы;

− использование мотивационных программ для владельцев автотранспорта и грузоперевозчиков, внедрение KPI;

− автоматическая страховка грузов, автотранспорта и т.д.;

− интеграция и доступное информирование (заранее) точек отгрузки и мест выгрузки о грузе и приближении транспорта;

− структурирование транспорта и грузов по типам;

− постоянное отслеживание и запись основных обязательств и истории перемещения груза транспорта в доступные, информативные блоки информации;

− минимизация ошибок процесса проведении аудита и платежей;

− надежная защита от мошенничества (от хакеров) и намеренной дезинформации [3-5].

В данное время процент, возлагаемый на посредническую деятельность при транспортировке составляет от 10 до 45% от общей суммы заказа, но данная комиссия на подобного рода услуги не подвластна регулировке со стороны заказчика. Основная часть рисков в области логистики связана с финансовыми расчетами и качеством исполнения принятых на себя обязательств грузоперевозчиками, а также передача информации, которая может быть ложной или неполной из-за оппортунистического поведения одной из сторон.

Выход из традиционной рабочей системы с централизованными сервисами и применение смарт-контрактов и блокчейн-технологии способствует повышению прозрачности на целевых рынках логистических услуг. Так же прозрачной станет процесс формирования комиссии на посреднические услуги при транспортировке, и как следствие, снижение цен на услуги благодаря открытому и прозрачному взаимодействию всех участников цепи поставок. IT-решения значительно минимизируют количество временных, финансовых и человеческих ресурсов, активно задействованных в процессе транспортировок. Так же для транспортных компаний и локальных транспортировщиков откроются новые возможности сотрудничества, а платформа может стать доступной не только одному заказчику, а также может стать стандартом качества предоставляемых на рынке транспортных и логистических услуг [6].

Окончательный платеж обычно выполняется после момента, когда владелец груза принимает его от грузоперевозчика. Это заставляет грузоперевозчиков проводить должностную добросовестность владельцев грузов и взимать премию за риск возможного дефолта по своим обязательствам. Логистические компании меняют свои сборы в диапазоне до 30% и даже отступают от сделки в зависимости от репутации контрагента.

Большинство экспедиторских компаний практикуют страхование только транспортных потерь, но не потери груза и компенсацию порчи. Что касаемо валютного риска, то перевозчики и экспедиторы могут устанавливать цены в валюте, которая отличается от действующей валюты. В этом случае логистическая компания вынуждена дополнить контракт с оплатой сборов, чтобы исключить риск девальвации валюты. Это делает логистические услуги более дорогими. При возникновении подозрения у налогового регулятора, в отношении хотя бы одной из сторон цепи поставок в уклонении от платы налогов, груз будет отозван или заморожен.

При транспортировке груз может быть поврежден, при этом грузоперевозчик может не знать об этом. Если владелец груза (или последняя связь в цепочке поставок) получает дефектные товары, то иногда нет возможности потребовать компенсации в суде, поскольку неизвестно, кто именно отвечает за нанесенный ущерб.

Основным положительным фактором внедрения блокчейна является обеспечение синхронности действий в процессе аудита, возможность ведения контроля по удаленной системе процесса слежения за транспортировкой продукции. Так же повышение уровня доверия будет обеспечено благодаря технологии цепочки блоков, произойдет минимизация затраченного временного ресурса, так как на процесс принятия решений будут уходить считанные минуты.

Транспортная логистика − неотъемлемая часть сферы международных перевозок. Это сложная система по организации доставки грузов из одного пункта в другой. Основные задачи логистики − максимальное сокращение сроков доставки, упрощение документооборота и обеспечение безопасности и сохранности груза. Однако решать их быстро и практично пока не удается. Несмотря на доступность современных интернет-технологий, проблема поиска машин и грузов для обеих сторон остается актуальной, и этим активно пользуются посредники. Однако наличие цепочки «лишних» звеньев существенно увеличивает стоимость самих перевозок. Кроме того, из-за отсутствия у владельца груза возможности хоть как-то контролировать процесс доставки, на рынке процветают «серые» схемы, контрабанда и контрафакт.

Процесс доставки грузов осложняется множеством взаимодействий между логистами, экспедиторами и чиновниками. Иногда даже незначительное отклонение от запланированного графика может привести к разры-

ву всей цепочки. Кроме этого, ситуацию осложняют бумажная волокита и таможенные вопросы, связанные с декларированием грузов и разрешительной документацией. Эту проблему может решить внедрение блокчейна, который кардинально изменит весь рабочий процесс в сфере транспортировки грузов. Основные качества блокчейн-цепочек − прозрачность, безопасность и отсутствие стороннего регулятора, которые могут стать для логистики незаменимыми. Эта технология позволит решить многочисленные проблемы. Обозначим основные ее преимущества:

− сокращение документооборота – вся информация и рабочие записи будут доступны для участников сделки, при этом их невозможно будет подделать или изменить;

− безопасность и полный контроль процесса доставки – блокчейн записывает всю цепочку передвижения транспорта из точки А в точку В, пресекая любую возможность обмана, при этом выполняются следующие функции в области логистических издержек: экономия на почтовой пересылке документов;снижение стоимости перевозок за счет ликвидации многочисленных посредников;

− оптимизация рабочего процесса – из цепочки будут автоматически исключены все лишние операции, усложняющие работу логистов, чиновников и менеджеров [7].

Платформы подобного типа, функционирующие на базе технологии блокчейна, дают возможность всем членам, участвующим в процессе грузоперевозки, ликвидировать нежелательных посредников, заниматься процессом управления взаимных платежей в режиме реального времени; вести деятельность по обработке документооборота, сопровождать все заключаемые сделки; вести наблюдение за собственной продукции в круглосуточном режиме; мгновенно подбирать требуемый транспорт с целью осуществить доставку продукции точно в срок и нужному клиенту в нужное место, заниматься поиском и нахождением грузов для транспортных компаний и т. д.

Таким образом, с помощью внедрения блокчейн-решений в процесс грузоперевозок будут решены проблемы с документооборотом, безопасностью и отслеживанием грузов. Но самое главное, стоимость перевозок значительно снизится.

Ниже расписаны несколько преимуществ использования блокчейн технологии в логистике:

− прозрачность для клиентов: большинство потребителей практически не знают ничего о продуктах, которыми пользуются, 90% времени продукт находится в транспортировке;

− прозрачность для аудиторов: в каждом блоке хранится вся история по транзакции, аудиторы смогут быстрее разобрать бухгалтерские документы, а директора будут получать более детализированные отчеты и понимать, где именно произошел сбои или ошибка;

− повышение безопасности: технология позволяет быстрее и легче обнаружить и предотвратить попытки мошенничества.

Логистические цепочки часто охватывают многочисленные этапы передвижения товаров и сотни географических мест. Понятно, что со временем становится трудно следить за событиями во всей цепочке, контролировать и подтверждать транспортировку товаров и быстро реагировать в непредвиденных обстоятельствах. Более того, ввиду отсутствия прозрачности, становится крайне затруднительным расследование незаконной деятельности где-либо вдоль всей линии поставок. У блокчейна есть потенциал для решения всех этих проблем. Будучи прозрачным открытым реестром, он может обеспечить клиентов и аудиторов простыми и эффективными инструментами слежения за передвижением товара до его прибытия в пункт назначения. Важнейший аспект технологии блокчейн состоит в том, что все ее преимущества имеют смысл только в случае полного доступа всех участников логистической цепочки к сети. Блокчейн не только убирает ненужных посредников в цепи, экономит затраты и намного снижает объем документооборота, но также обеспечивает безопасность, уменьшая количество ошибок и предотвращая попытки обмана и мошенничества [8].

Первая попытка интеграции блокчейн и смарт-контрактов («умных контрактов») в логистику была предпринята в октябре 2016 года, когда Банк Содружества Австралии и WellsFargo (оба члены консорциума R3) провели глобальную транзакцию на 35 тыс. долларов США, включающую поставку хлопка из американского Техаса в Китай, успешно начавшуюся, но не завершившуюся до конца. Банки проявили оптимизм по поводу новой технологии, но признали, что еще не готовы к полному применению блокчейн. Вскоре после этого, похожий проект был начат в Роттердаме, одном из крупнейших портов Европы. Он был поддержан различными организациями и университетами в Нидерландах и предполагает период тестирования в течении последующих двух лет.

Maersk, транспортный гигант Дании, исследует способы автоматизации документооборота и более эффективного и прозрачного управления грузами компании. В сотрудничестве с IBMMaersk разрабатывает свою собственную технологию блокчейн на основе системы HyperledgerFabric, позволяющей следить за миллионами контейнерных перевозок в год и лучше интегрироваться с таможенными службами.

Крупнейшая американская торговая компания Walmart также использует HyperledgerFabricв своем пилотном проекте технологии распределенного реестра, направленном на слежение за происхождением свинины в Китае и ее транспортировкой и складированием в США.

Многие другие корпорации (Amazon, Alibaba, Kestrel) заинтересовались возможностями применения блокчейн в логистике. Стоит отметить и такие недавно появившиеся стартапы, как Blockfreight и A2B.Blockfreight–

австралийская компания, основанная ветеранами индустрии, которая занимается контейнерными перевозками и сопутствующей деятельностью. Особенностью Blockfreight являются смарт-контракты («умные контракты»), основанные на Ethereum, и торгуемые токены BFT: XCP, которые будут использоваться для всех транзакций в сети Blockfreight. Это позволит платформе следить за всеми данными перевозок и предотвращать мошенничество. Однако, после года разработки проект все еще находится на экспериментальной стадии и не продвинулся далее дизайна системы и соответствующих технологий.

Другой стартап, восточноевропейская компания A2B, в основном работающая на рынках Украины и Белоруссии, предоставляет прямую связь между владельцами и экспедиторами грузов. Их новая модель логистики разрабатывается как синтез уже существующей и полностью рабочей платформы A2BDirect и технологии блокчейн. Основатели полагают, что это удешевит и облегчит международные перевозки и позволит бизнесу и клиентам использовать как обычные деньги, так и криптовалюту [9].

Как средство для обеспечения всеобщего свободного и прозрачного обращения товаров, транспортные перевозки и логистика – кровеносная система глобальной торговли. Внедрение технологии блокчейн и смарт-контрактов в систему логистики предлагает возможность слежения за грузом в реальном времени, оптимизирует документооборот и повышает прозрачность транзакций. Блокчейн может стать более дешевой и безопасной инфраструктурой с высокой масштабируемостью и легкостью интеграции в другие сферы деятельности.

Применение блокчейн в настоящее время может быть недостаточно последовательным из-за определенного риска и скептицизма, но с каждым успешным проектом будущее приближается все быстрее и можно с уверенностью утверждать, что блокчейн распространится повсеместно.

При внедрении блокчейна в имеющуюся в компании цепь поставок, происходит следующий процесс повышения эффективности деятельности в масштабах всей цепи:

− появляется возможность мониторинга движения материальной и сопутствующей продукции, избавление от таких проблем для конечного потребителя, как брак и обманных действий; в итоге покупатель получает возможность на обдуманное и взвешенное решение о приобретении продукции;

− децентрализованное функционирование звеньев и цепи в целом позволяет осуществлять следующие функции: отслеживать товародвижение на всех участках цепи, осуществление документооборота в формате смарт-контрактов (минимальные риски связанные с оппортунистическими действиями лица из числа цепи), ликвидация неэффективных звеньев цепи (исключаются варианты подделки продукции, контрабандистских действий и т.п.);

− обеспечение безопасности с помощью методов криптографии и исключение малейших вариантов, изменения информации в информационных блоках цепи.

Приведем следующий пример. Компания Maersk в сотрудничестве с техногигантом IBM провела ряд экспериментов по внедрению новейшей технологии блокчейн в процесс транспортировки цветочной продукции из Кении в Роттердам. В процессе подобной транспортировки осуществляется двести и более контактов с документацией и продуктом, важнейшими из которых является подпись трех и более агентств. В результате чего транспортировка получает положительный ответ на экспорт продукции; шесть из документов оформляется для выявления следующих показателей: происхождения продукта транспортировки, химического состава и качества товара; преодоления формальностей, связанных с таможней и т.д.

После внедрения технологии блокчейн цепь поставок приобрела следующий вид. Цветочная база осуществляет оформление упаковочного листа, который, в свою очередь, в режиме реального времени отображается у всех членов цепи. Данный процесс формируется системой смарт-контракта и далее следует передача документа в электронном виде трем агентам на одобрение экспорта продукции. После проставления подписей, происходит обновление информации для всех участников цепи. Далее весь информационный блок о товаре отправляется непосредственно в порт экспортирующий продукцию компании Момбасы, таким образом появляется скоординированная задача для подготовки контейнеров к заданному периоду времени.

По итогу всей деятельности с документооборотом и товародвижением выявляются такие положительные аспекты внедрения технологии как общедоступность и прозрачность информации. Так как компания имеет дело со скоропортящимся продуктом, очень важным фактором является мгновенный доступ к запрашиваемой информации, например, о подписании того либо иного документа и т.п.

Внедрение технологии блокчейн повышает эффективность следующих процессов:

− прозрачная и согласованная деятельность;
− учет и сохранение всей информации, связанной с перемещением продукции;
− минимизация ошибочных выводов в результате аудиторских проверок;
− высокий уровень защиты от хакерских взломов;
− возрастание уровня доверительных отношений;
− возможность организации обратной связи со всеми участниками цепи поставок на всех уровнях, вплоть до конечного потребителя;
− увеличение масштабируемости целевого рынка.

Несмотря на рад преимуществ, технологии блокчейн имеют свои недостатки. К проблемам внедрения блокчейн технологии относят:

− сокращение потребности в человеческом ресурсе (сокращение рабочих мест;
− недостаточная осведомленность о действенности технологии;
− трудности в области координирующих действий всех участников цепи.

Сегодня практически все системы работают по централизованной модели, т.е. существует некая центральная система, через которую проходят все сделки на финансовом рынке. И стороны, совершающие ту или иную сделку, вынуждены ей доверять. Но по сути, у них нет объективных причин для доверия. А ведь чей-то бизнес может полностью зависеть от работы централизованной системы и третьих лиц, которые участвуют в сделке. К проблемам доверия добавляются существенные финансовые издержки и риски ошибок из-за человеческого фактора.

Децентрализованные умные контракты – это исключение промежуточных ненужных звеньев в цепи поставок продукции. Деловые соглашения, прописанные в смарт-контрактах, выполняются автоматически, уровень доверия к партнеру очень велик. Итак, умный контракт – это часть программного обеспечения, которое хранит набор правил для обсуждения условий контракта, автоматически проверяет контракт и выполняет условия, прописанные в нем согласно цифровому протоколу. Основная задача смарт-контракта − свести двух участников сделки, продавца и покупателя и помочь им обменяться теми или иными активами без необходимости привлечения третьих лиц. Происходит инициируемое событие – и смарт-контракт вступает в силу, автоматически выполняются заложенные в нем условия. Аналогично тому, как происходит в традиционных системах: оплата подтверждена – товар отгружен. Только отличие в том, что все сделки на основе умных контрактов хранятся в блокчейн-сети (в распределительном реестре), и ни одна из участвующих в сделке сторон не может менять условия соглашения. Если кто-то пытается изменить или модифицировать смарт-контракт, это сразу становится видно другим сторонам сделки, и они могут сразу же предотвратить мошенничество.

В зависимости от возможностей условий запускать заданные действия, различают также обусловленные и необусловленные смарт-контракты. Первый тип строго обусловлен содержащимися в блокчейне данными. Следовательно, обусловленный смарт-контракт получает всю информацию исключительно из блокчейн-сети, в которой он функционирует. Примером служат честные лотереи или транзакции с мультиподписью.

Второй тип, необусловленный смарт-контракт, может запрашивать информацию, которую нельзя найти в блокчейне и для его исполнения нужны данные извне. Однако, важно отметить, что для исполнения необусловленных смарт-контрактов необходимо наличие доверенного лица. Его таинственно называют «оракул». Оракул связывает виртуальный мир блокчейна и реальный мир. С помощью оракула смарт-контракт получает информацию из надежных источников внешнего мира. Понятно, что для этих целей пользователь привлекает лицо, степень доверия к которому очень высокая. Но иногда, чтобы обезопасить себя и узнать истину, пользователи прибегают к помощи сразу нескольких независимых оракулов.

Таким образом, самоисполняемые контракты действительно продуманнее и совершеннее традиционных. Технология смарт-контрактов ведет себя как единый, умный организм, исключает ненужные затраты риски и вопросы доверия к централизованной системе.

Как и в любом деловом соглашении, в смарт-контракте есть свои основные объекты. К ним относятся:

− подписанты – участники договора, которые подписывают контракт. Это представители обеих сторон сделки, которые посредством электронной подписи принимают или отказываются от условий, прописанных в смарт-контракте;
− предмет договора – содержимое смарт-контракта. Это все, что находится внутри системы умного контракта, или же к чему программа имеет свободный доступ без помощи человека;
− условия – полное математическое описание того, как должны исполняться пункты контракта. В этом четком алгоритме действий обязательно должны присутствовать логика и последовательность.

Можно выделить шесть основных преимуществ смарт-контрактов:

− независимость – исключение ненужных посредников;
− безопасность – децентрализованная технология хранит зашифрованные данные в распределенном реестре;
− прозрачность – сделки проходят при полной открытости, каждый участник может отслеживать на каком этапе исполняется договор;
− надежность – в системе блокчейн находится множество копий всех документов;
− точность – минимизация человеческого фактора и возможных ошибок.

Однако, у смарт-контрактов есть несколько объективных недостатков:

− отсутствие правового статуса. Финансовым инструментом в смарт-контрактах выступает криптовалюта, которая, как известно, пока не имеет официального статуса. К этому добавляются трудности при ведении международного смарт-контракта, так как не понятно, законодательством какой страны пользоваться при его составлении;
− возможность ошибок. При составлении умного контракта нужно прописать все условия и варианты развития сделки, и чем сложнее сделка, тем сложнее безошибочно создать смарт-контракт. Поэтому их пока непросто использовать в ситуациях с множеством условий;

− неосведомленность пользователей. У большинства пользователей нет четкого представления о работе смарт-контрактов, из-за чего возникает много вопросов, сомнений и опасений [10].

Вместе с тем, несмотря на эти недостатки, которые с течением времени будут устранены, умные контракты расширяют сферу влияния и присутствия в бизнесе, в том числе в логистике. Таким образом, технологии блокчейн и сопутствующие им смарт-контракты является одним из направлений развития цепи поставок, минимизации логистических рисков, повышения эффективности бизнеса и гибкости принимаемых управленческих решений.

Список литературы

1. Краснова О.М., Кудрявцева С.С. Характеристика транспортного комплекса Республики Татарстан (2 часть) // Экономический вестник Республики Татарстан. 2018. № 2. С. 43-48.
2. Украинцев В.Б., Ахохов А.М. Технология блокчейн в логистике: цифровизация и перспективы использования // Логистика и управление цепями поставок. 2017. № 6 (83). С. 42-48.
3. Кудрявцева С.С. К вопросу о развитии цифровой экономики в России // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. 2018. № 2 (18). С. 60-64.
4. Кудрявцева С.С. Тенденции развития цифровой экономики в России // Управление устойчивым развитием. 2018. № 2 (15). С. 21-27.
5. Кудрявцева С.С., Иванцова К.О. Тренды инноваций в электронной экономике // Экономический вестник Республики Татарстан. 2018. № 3. С. 53-59.
6. Сергеев В.И., Кокурин Д.И. Применение инновационной технологии блокчейн в логистике и управлении цепями поставок // Креативная экономика. 2018. Т. 12. № 2. С. 125-140.
7. Домнина О.Л., Курманов А.В., Фомичев М.Н. Концепция применения технологии блокчейн в транспортной логистике // Экономика и предпринимательство. 2018. № 6 (95). С. 1156-1163.
8. Якубанец С. Блокчейн в логистике: движение вперед // Логистика. 2018. № 6 (139). С. 12-15.
9. Янковский Р.М. Государство и криптовалюты: проблемы регулирования // Московский государственный университет [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://msu.edu.ru/papers/yankovskiy/blockchain.pdf.
10. Золотарев М. Блокчейн находит точку опоры в логистике и цепях поставок // Транспортная стратегия – XXI век. 2018. № 39. С. 46-47.

THE USE OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN LOGISTICS

S.S. Kudryavtseva

Kazan National Research Technological University

The article provides an overview of the main uses of blockchain technologies in logistics, in particular – in transport logistics. Examples of the introduction of blockchain technologies in the largest logistics and trading companies are given. The advantages and disadvantages of blockchain technologies are systematized. The positives and weaknesses of smart contracts are identified as a accompanying document of the blockchain in the supply chain.

Keywords: blockchain, logistics, transport logistics, smart contract, logistics company, logistic intermediary, supply chain.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

И.А. Кулагова, Я.А. Лаврова,

Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского

Статья посвящена проблемам экономии рабочего времени руководителей, роли планирования и рассмотрению особенностей программы MSOutlook для эффективного управления временными ресурсами.

Ключевые слова: руководитель, рабочее время, управление временем, проблемы экономии рабочего времени руководителей, планирование рабочего времени руководителей, Microsoft Outlook, MSOutlook.

Планирование рабочего времени включает в себя эффективное управление временем и технологию его рационального использования для того, чтобы достичь цели какой-либо организации и повысить результативность деятельности.

Утверждать, что временем можно управлять, не совсем правильно. Время не может зависеть от каких-то процессов, не обозначает постоянную величину, оно не может ускоряться, его нельзя притормозить.

Важно уметь использовать различные инструменты для планирования рабочего времени, особенно руководителя организации. Результативное планирование рабочего времени напрямую оказывает влияние на производительность труда, а, следовательно, и на прибыль предприятия.

Современное развитие общества показывает, что успешное функционирование любой организации, в основном, зависит от грамотного подхода руководителя. Труд управленца является важнейшей частью совокупного труда организации, а эффективностью его ежедневной работы определяется эффективность работы всей организации в целом. В свою очередь – эффективность деятельности самого руководителя обеспечивается рациональной организацией его рабочего времени. Соответственно, чем эффективнее труд в управляющей системе, тем выше результаты труда совокупного. Одним из главных преимуществ, достигающихся путем планирования рабочего времени является выигрыш самого времени. В практике управленца считается, что десятиминутное планирование рабочего дня позволяет сэкономить до двух часов времени. А для того, чтобы планирование было максимально эффективным его необходимо хранить на определенном носителе, ведь в условиях современной мультизадачности, держать все в памяти возможным совершенно не представляется.

Эффективность работы организации во многом определяется рациональностью каждодневной работы руководителей. Очевидно, что нелегко организовать качественную и эффективную работу в коллективе, руководитель которого не обладает поисковой активностью к решению задач инновационными методами, не совершенствует свой подход к тайм-менеджменту.

Несомненно, эффективность работы руководителя определяется его компетенциями, знаниями, умениями, его личностными и деловыми качествами. Но не стоит забывать про важную роль изучения причинно-следственных связей недостатков в работе и возникающих проблем, а также методы совершенствования своей работы.

Решающее значение для устранения недостатков в практике повседневной деятельности имеет рациональное использование руководителем рабочего времени.

Важным шагом при создании эффективной системы управления собственным временем для руководителя является определение целей деятельности как на краткий, так и на длительный период. Управление на основе целей не связано с дополнительными усилиями, так как базируется на процессе планирования с определением предельных сроков выполнения намеченных действий или мероприятий.

Одним из первых и главных шагов планирования рабочего времени является определение вектора или направления движения, что становится базисом для разработки персонального плана действий и будущего бюджета. Это заставляет руководителя индивидуализировать свое время в плане работы максимально точно на каждый временной промежуток – день, неделя, месяц, год.

Также важным для каждого руководителя является умение выставлять приоритеты, использовать системный подход при решении проблем и задач, включенных в план, соблюдая намеченную очередность.

Определение целей есть лишь начальный этап. Необходимо преобразовать цель в план действий по ее достижению. Необходимо определить степени важности и решить, какие цели и задачи важнее всего, а какие могут подождать. Успешное решение задачи выделения степеней важности оказывает сильное влияние на рост эффективности работы руководителя.

Предпосылкой достижения целей руководителем является использование его рабочего времени на реализацию мероприятий, которые ведут к этим целям. Многими руководителями «управляют» случайности. У них нет ясной базы для принятия решений при планировании времени. Последовательность их действий часто управляется внешними факторами. Причинами этого является недостаток хорошо организованной базы для принятия решений, а также выработанная привычка планировать время в недостаточной связи с желанием достичь поставленных целей.

Готовность руководителя к эффективной работе во многом определяется практикой его повседневной деятельности, а решающее значение для формирования стиля руководства имеет рациональное использование рабочего времени.

Введение периодов планирования способствует более точной оценке обстановки в целом, облегчает выделение главного, повышает уровень исполнения и помогает руководителю принять правильное решение, как наиболее целесообразно использовать рабочее время.

Чтобы получить как можно лучшие результаты при планировании рабочего времени, руководителю необходимо использовать такое понятие, как «периоды планирования»*:* день, неделя, месяц, год. Каждый период планирования должен рассматриваться отдельно. В этой связи рекомендуется иметь отдельный план для каждого периода.

Главное преимущество планирования работы состоит в том, что планирование рабочего времени приносит выигрыш во времени. У руководителя появляется возможность использовать имеющееся у него рабочее время для плодотворной и успешной деятельности и достичь поставленных целей с возможно меньшим расходом времени. Планирование как важнейшая составная часть организации личного труда означает подготовку к реализации намеченных целей и структурирование (упорядочение) рабочего времени.

Зачастую, пытаясь увеличить эффективность распределения рабочего времени руководитель понимает необходимость изменения своих трудовых привычек. Изучая затраты времени в течение дня, руководитель

неизбежно приходит к выводу, что количественное сокращение временных промежутков, отводимых на ту или иную работу, не дает слишком глобальных результатов. Чтобы ситуацию с экономией времени можно было оценить как реальный прорыв, необходимы изменения качественные.

И здесь руководителю необходимо задуматься не столько над тем, что он делает в течение рабочего дня, сколько над тем, как он это делает. Другими словами, он должен подробно рассмотреть свои трудовые навыки и произвести их оценку с точки зрения эффективности и возможностей усовершенствования, т. е. определить для себя направления личного профессионального развития.

Информацию о планировании рабочего времени можно хранить двумя способами –на бумажных носителях, либо в электронном виде. Используя отдельные листы или целые ежедневники, планирование рабочего дня можно записывать вручную, после чего, при смене его актуальности, заниматься многократным переписыванием данных, или – при необходимости отбора определенной информации заниматься непродуктивным поиском в большом объеме бумаг. Помочь с тратой драгоценных временных ресурсов, решив эти и многие другие проблемы, могут универсальные электронные системы, такие как Microsoft Outlook.

Работайте умнее, с инструментами, которые помогают общаться, управлять своим расписанием, и находить то, что нужно – просто и быстро. Так гласит слоган на официальном сайте MSOutlook.MSOutlook– персональный информационный менеджер с функциями почтового клиента. К сожалению, эта многофункциональная программа, зачастую, используется лишь в качестве почтового ящика. Однако, в первую очередь, она является первоклассным органайзером.

MSOutlook позволяет одновременно использовать два вида планирования – жесткое и гибкое. Жесткое планирование является абсолютно конкретным и включает в себя точную дату и время для предстоящего действия. Для работы с данным видом планирования используется ‹‹Календарь›› (рис. 1, стрелка 1). Гибкое планирование является менее конкретным и включает в себя лишь дату, до которой действие необходимо выполнить. Для работы с данным видом планирования используется раздел ‹‹Задачи›› (рис. 1, стрелка 2). Осуществлять планирование MSOutlook позволяет в следующих периодах: день – рабочая неделя – неделя – месяц (рис. 1, стрелка 3).

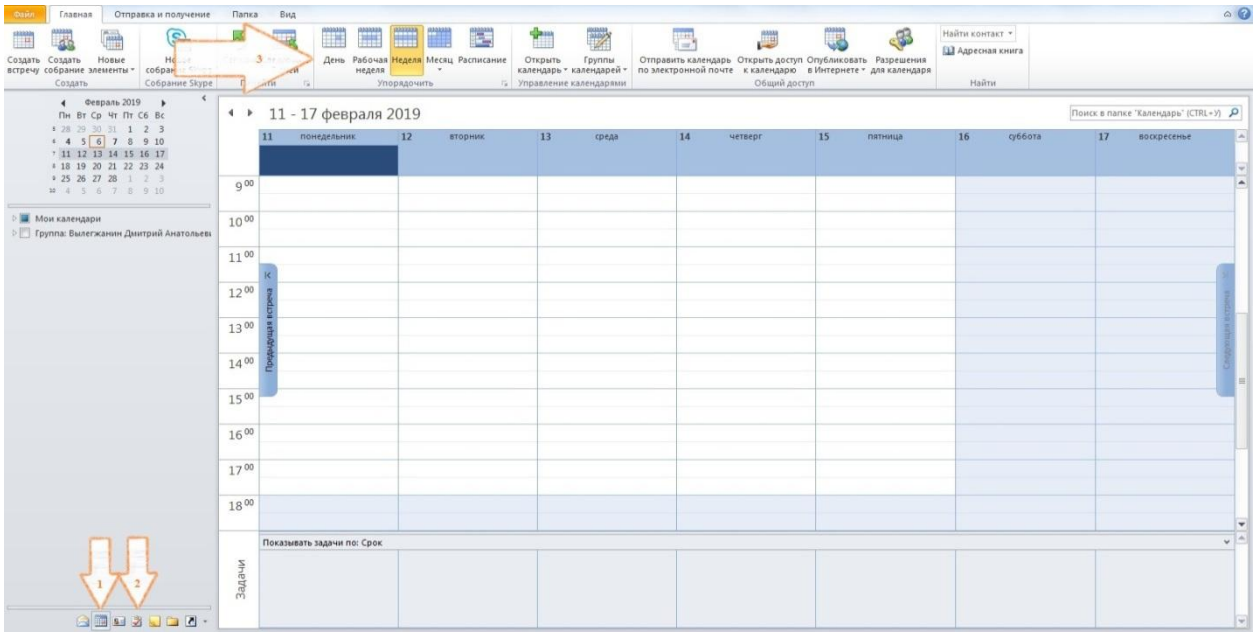


Рис. 1. MSOutlook в разделе «Календарь» незаполненный

При нажатии клавиш Файл/Параметры/Календарь (рис. 2, стрелка 1), программа позволяет изменять различные параметры ‹‹Календаря›› (рис. 2, стрелка 2), такие как – рабочее время, параметры собраний, отображения и часовых поясов. При нажатии клавиш Файл/Параметры/Задачи (рис. 2, стрелка 1), программа позволяет изменять различные параметры ‹‹Задач›› (рис. 2, стрелка 3), такие как – отслеживание задач и элементов списка дел. Данные функции позволяют настроить пользовательское представление, т.е. MSOutlook дает возможность представить все так, как хочется.

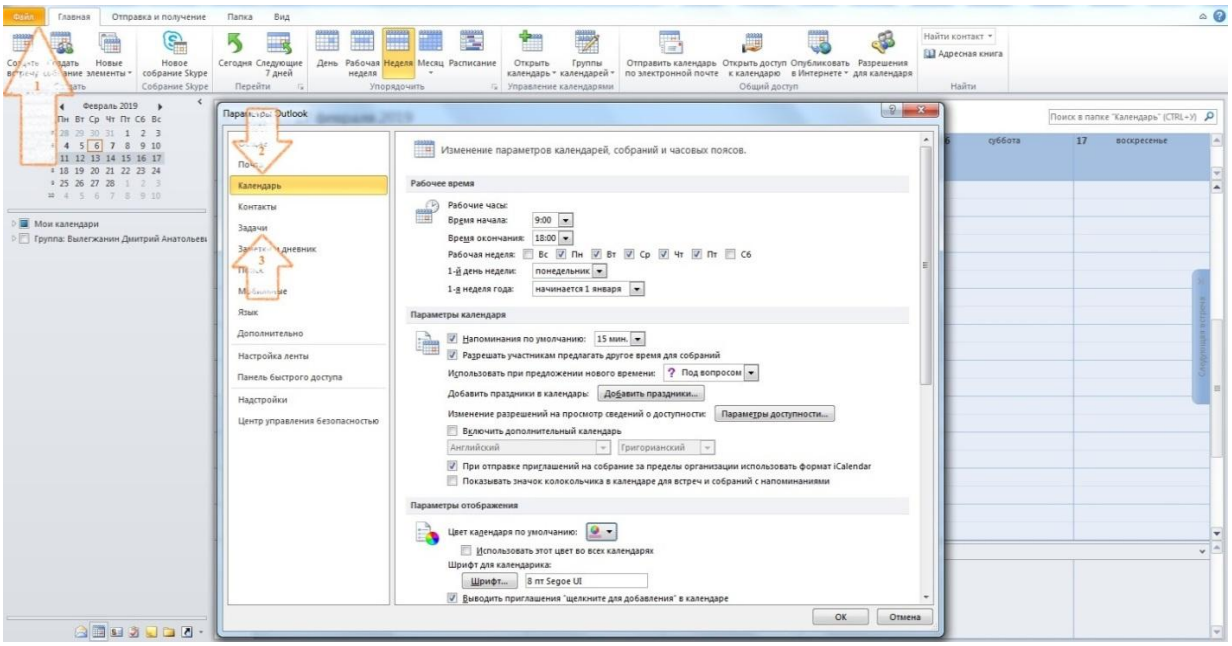


Рис. 2. MSOutlook в разделе «Параметры»

Чем больше задач – тем сложнее в них ориентироваться. Благодаря данному утверждению можно ошибочно предположить, что одновременное планирование большого объема задач станет приводить к лишней путанице и, как следствие, к снижению эффективности самого планирования. Однако так может произойти лишь при отсутствии хорошего органайзера, такого как MSOutlook, и при отсутствии грамотного подхода, например – при использовании неупорядоченного списка задач (рис. 3).

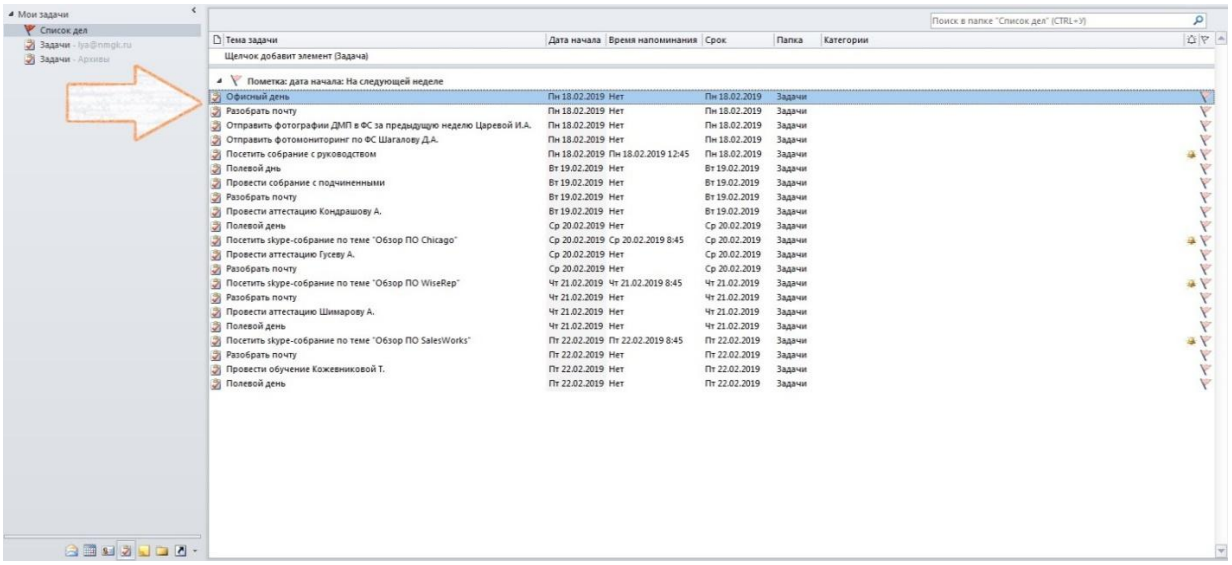


Рис. 3. MSOutlook в разделе «Задачи» неупорядоченные

Самым доступнымспособом упорядочить поставленные задачи внутри недели – является их сортировка по сроку выполнения, а внутри дня – нумерация каждой задачи в соответствии с приоритетностью её выполнения и сортировка их по возрастанию. Таким образом, MSOutlook автоматически перемещает важные задачи в начало списка, выстраивая их друг за другом, и удобно отображает в календаре предстоящую неделю, с возможностью отдельно углубиться в каждый день (рис. 4).

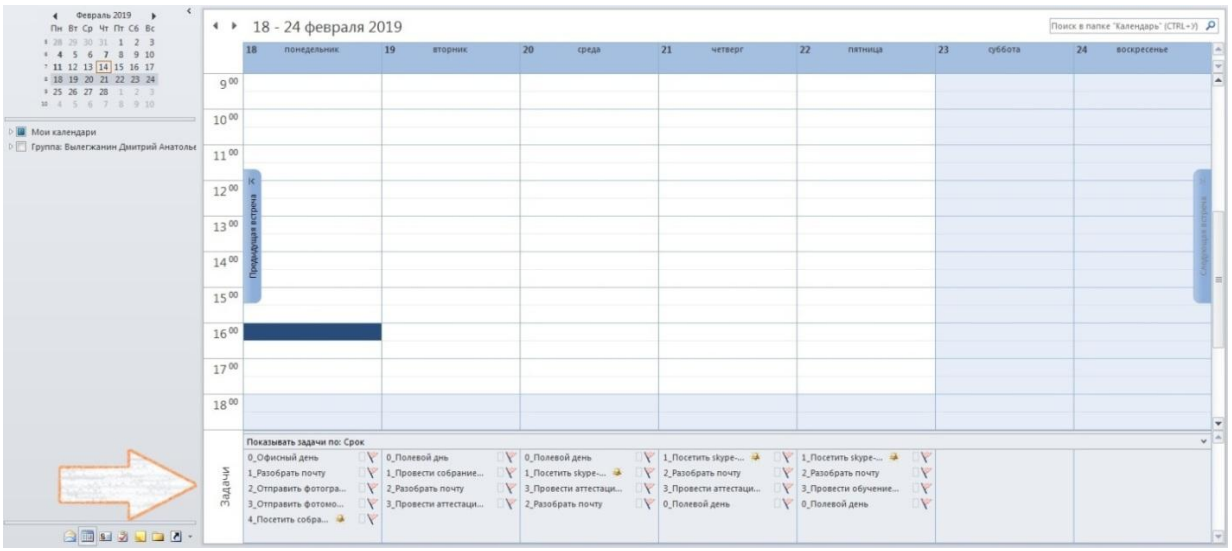


Рис. 4. MSOutlook в разделе «Календарь» заполненный

Приведенный пример наглядно иллюстрирует возможности ‹‹прошивки›› программы вручную, а все вышеперечисленные ресурсы в целом – позволяют построить эффективную систему планирования в MSOutlook.

Эффективность планирования рабочего времени сотрудников можно проанализировать с помощью простой математики. Для расчета можно применить коэффициент экстенсивного использования времени, определяющийся как частное, в числителе которого разность между общим фондом времени и перерывами в работе, а в знаменателе общий фонд времени. Если полученный результат будет равен единице, значит планирование и использование рабочего времени эффективно. Чем больше коэффициент, тем менее эффективно используется рабочее время.

Резюмируя, следует отметить, что рационализировать свое рабочее время можно с помощью простых правил:

1. расстановка приоритетов важности дел;
2. использование графиков и планов;
3. планирование личного развития.

По нашему мнению, руководителям любого звена рекомендуется тщательно прорабатывать ежедневное планирование с применением рассмотренной электронной системы, ведь она позволяет рационально использовать рабочее время и выявлять его невосполнимые резервы. Можно утверждать, что благодаря эффективному управлению временными ресурсами – эффективность повышается не только для руководителя, но и для всего предприятия в целом. Поэтому грамотное использование инструментов планирования – важнейшая задача каждого управленца.

Список литературы

1. Официальный сайт Microsoft Outlook [Электронный ресурс] /. – Электрон.текстовые дан. – Режим доступа: https://products.office.com/ru-ru/outlook/email-and-calendar-software-microsoft-outlook?rtc=1, свободный
2. Архангельский, Г.А. Формула времени. Тайм-менеджмент на Outlook 2007-2010 / Г.А. Архангельский. – 5-е изд. – Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 232с.
3. Архангельский, Г.А. Тайм менеджмент. Полный курс: Учебное пособие / Г.А. Архангельский, М.А. Лукашенко, Т.В. Телегина, С.В. Бехтеров; Под ред. Г.А. Архангльского. – 5-е изд. – Москва: Альпина Паблишер, 2016. – 311 с.

SMM КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДВИЖЕНИЯ

А.В. Куликова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье рассмотрена важность применения социальных сетей в маркетинговой деятельности организации, представлены этапы планирования SMM и особенности продвижения в социальных сетях, подчеркнута эффективность продвижения товаров и услуг в социальных сетях.

Ключевые слова: интернет-маркетинг, инновационное продвижение, SMM, продвижение в социальных сетях, контекстная реклама, таргетированная реклама.

В современных условиях цифровизации экономики для повышения конкурентоспособности организациями широко используется интернет-пространство. При усиливающейся конкуренции для завоевания своей целевой аудитории предприятия активно внедряют новые информационные технологии, в том числе интернет-маркетинг. Существенное внимание в интернет-маркетинге уделяется продвижению. Широко применяются такие стандартные способы продвижения, как вебсайты, поисковая оптимизация, баннерная и контекстная реклама.

Инструменты интернет-маркетинга развиваются со сверхзвуковой скоростью и очень быстро теряют свою новизну и актуальность. Классическим форматом для рекламы в интернет-медиа являются баннеры. Однако эффективность данного инструмента продвижения с каждым годом все снижается [1;5]. По данным исследовательского центра портала SuperJob, банерная реклама на многих респондентов действует раздражающе, вызывая позитивные эмоции лишь у 2 % опрошенных [2;59]. Не смотря на то, что в интернете она считается наименее навязчивой и агрессивной, все же продолжает постоянно терять внимание пользователей. Следовательно, появляется необходимость в использовании более эффективных способов интернет-продвижения. К таким инновационным технологиям продвижения относится маркетинг в социальных сетях (SMM).

Маркетинг в социальных сетях (англ. *Social Media Marketing,* SMM) – это комплекс мероприятий по использованию социальных медиа в качестве каналов для продвижения компаний или бренда и решения других бизнес-задач [3]. Так же это подразумевает генерацию полезных материалов, которые публикуются с расчетом на то, что пользователи будут распространять их самостоятельно, повышая осведомленность о бренде. Социальные сети выполняют такую функцию как развлечение, и это привлекает всех без исключения людей. Задача SMM-специалиста создать познавательный, интересный контент о продукте и/или организации, тем самым эффективно выполнить основные цели продвижения: информирование, формирование предпочтения, ускорение покупки.

По оценке Data Insight в 2018 году емкость российского рынка социальной коммерции составила 591 млрд. рублей, при этом в мессенджерах, социальных сетях, на сайтах объявлений и других платформах было заключено 394 млн. сделок. В социальной коммерции России насчитывается 39 млн. покупателей, а также 22 млн. продавцов – компаний (B2C) и частных лиц (C2C) [4]. Эти факты говорят о том, что пользователи соцсетей – это многомиллионная группа потребителей со своими нуждами, требующими удовлетворения, и при грамотном продвижении организация может завоевать новых клиентов, существенно увеличить объем продаж своего продукта и получаемую прибыль.

Исследование, проведенное MarketingSherpa показывает, что 95 % интернет-пользователей в возрасте от 18 до 34 лет подписывается на бренд в соцсетях, хотя не приемлет другие виды рекламы. SMM получает широкое распространение благодаря преимуществам перед стандартными инструментами интернет-продвижения.

Во-первых, с помощью социальных сетей люди общаются в неформальной обстановке, объединяются по интересам в сообщества, формируют межличностные связи. Посетители делятся своими новостями, в том числе и о деятельности своей компании, о приобретаемых товарах. Такая информация не воспринимается, как прямая реклама, к ней нет сильного отторжения. При этом новости распространяются мгновенно среди заинтересованной аудитории. Данный процесс стал развитием таких инструментов продвижения как «из уст в уста» и «вирусный» маркетинг, только он осуществляется на более высоком уровне – в инновационном формате.

Во-вторых, стоит отметить, что в последнее время продвижение в социальных сетях становится «гипертаргетированным». Пользователи социальных сетей заполняют свои страницы различной информацией, поддерживают связи с друзьями, выражают свое мнение. Это позволяет более точно выбирать свою целевую аудиторию, учитывая не только пол, возраст, но и уровень образования, место работы, круг интересов, семейное положение, наличие детей, геолокацию и т.п. Гипертаргетирование обеспечивает максимальный эффект от продвижения.

Третьим преимуществом SMM является интерактивное взаимодействие. SMM – это двухсторонняя коммуникация. Пользователи соцсетей не только получают информацию, но и высказывают свою мнение, оставляют комментарии, оценивают сообщения, могут сделать запрос. Следовательно, есть возможность эффективнее воздействовать на поведение потенциального покупателя, мгновенно реагируя на его вопросы и замечания, учитывая его конкретные потребности.

Безусловно, к преимуществам SMM относятся быстрота распространения информации, возможность корректировки материалов, ссылки на другие материалы, мультимедийность, отсутствие ограничений по объему, низкая стоимость.

Для того чтобы продвижение в социальных сетях было эффективным нужно четко планировать свои действия. Предлагаем процесс планирования SMM разделить на следующие этапы:

1. Анализ и сегментирование целевой аудитории.
2. Изучение основных конкурентов.
3. Определение цели продвижения.
4. Расчет бюджета продвижения.
5. Выбор социальных сетей для работы.
6. Создание профиля.

7. Составление контент-плана.
8. Настройка и запуск рекламной кампании.
9. Регулярная аналитика SMM продвижения.

Первые шаги по планированию продвижения как стандартными, так и инновационными инструментами связаны с изучением рынка. В первую очередь нужно знать кто наши потребители. Причем в маркетинге принято рассматривать не всех потребителей, вместе взятых, а делить их в соответствии со специфическими запросами к продукту на определенные группы – сегменты рынка.

С наличием больших данных в интернет – маркетинге появилась возможность определять привычки, предпочтения, мотивы потребителя ещё до совершения покупки. Информация о том, кто, как и зачем покупает, помогает эффективнее осуществлять продвижение в социальных сетях.

Каждый сегмент рынка должен быть тщательно изучен. Представить подробную характеристику сегмента можно, ответив на вопросы:

1. Какая проблема, что общего связывает клиентов в сегменте?
2. Какую задачу потребители из данного сегмента хотят решить?
3. Какими способами они решают эту задачу уже сейчас?
4. Какой негативный опыт в прошлом от пользования подобным продуктом?
5. В чем заключается положительный опыт в прошлом от использования подобного продукта?
6. С какой регулярностью данный сегмент возвращается за повторной покупкой?
7. На что сегмент обращает наибольшее внимание, принимая решение о покупке?
8. Кто принимает окончательное решение о покупке и как долго это длится?
9. Что отпугивает сегмент от покупки, какие возражения могут возникнуть?
10. Активные ли пользователи смартфонов? Для чего они их чаще всего используют?
11. Пользуются ли представители сегмента рынка социальными сетями, и какой социальной сетью пользуются активнее всего?

Следовательно, в SMM важно классифицировать потребителей не только по полу, возрасту, уровню дохода, но и по поведению, возникающим у клиентов проблемам, потребностям.

Второй этап связан с изучением конкурентов. Основные направления исследования конкурентов представлены на рисунке 1. Определяя конкурентов фирмы, нужно помнить, что конкуренты могут быть как прямыми, так и косвенными. Прямые конкуренты – это организации, которые выпускают схожие продукты, удовлетворяющие определенную потребность конкретного сегмента рынка. Косвенные конкуренты – это предприятия, предлагающие различные продукты, удовлетворяющие одну и ту же потребность определенного сегмента рынка. Также нужно отслеживать возможность появления на целевом сегменте рынка новых компаний, то есть потенциальных конкурентов. Особенностью изучения конкурентов в SMM является то, что оценить участие в социальных сетях мировых лидеров.

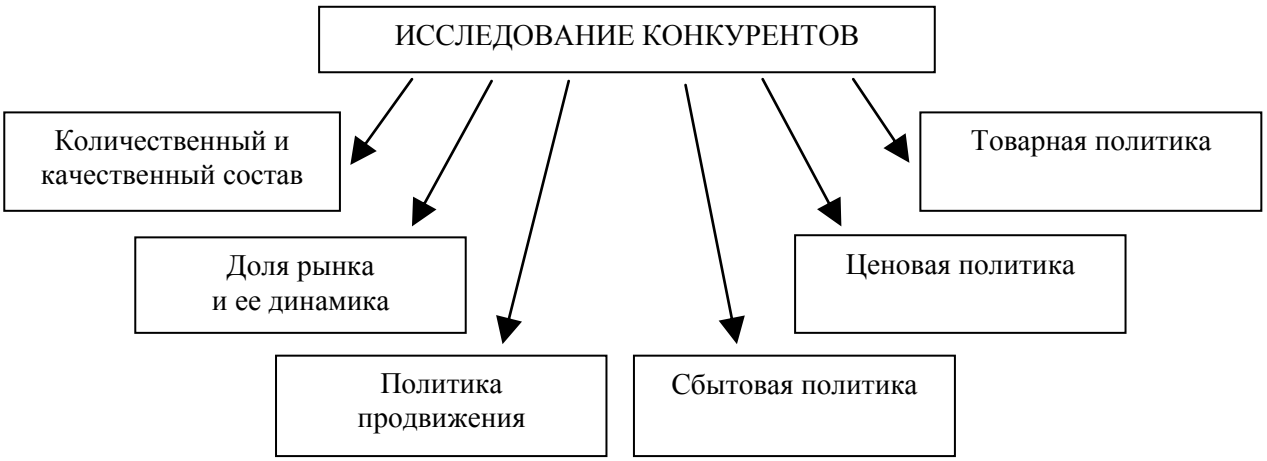


Рис. 1. Направления исследования конкурентов

Помимо сведений о конкурентах, представленных на рисунке 1, необходимо оценить какие социальные сети использует конкурент для продвижения своего продукта, какая сеть применяется активнее, контент, содержание и регулярность публикаций. При этом полезно будет свести информацию в таблицу, в которой указать сильные и слабые стороны конкурентов по каждому направлению исследования. Составленная таблица поможет понять, что можно перенять и от чего отказаться.

На третьем этапе осуществляется обоснованная формулировка цели продвижения, позволяющая дать четкий ответ на вопрос, для чего оно проводится. При продвижении в соцсетях чаще всего формулируются такие цели, как привлечение трафика на сайт, увеличение объема сбыта, обеспечение и ускорение повторных продаж,

захват лидов, улучшения имиджа продукта или организации, повышение узнаваемости бренда, информирование клиентов. При определении цели продвижения необходимо обеспечить соответствие ее маркетинговой и рекламной стратегии фирмы. Формулировка цели должна быть конкретной, однозначной и иметь количественную оценку. Для постановки достижимой и работающей цели продвижения в соцсетях целесообразно применить технологию SMART. Пример конкретизация цели – «увеличение объема сбыта» по технологии SMART представлена в таблице 1.

Таблица 1

Построение цели продвижения в ВКонтакте по методу SMART

Название цели	Увеличение объема сбыта
Specific – конкретизация	Увеличение объема сбыта за счет пользователей ВКонтакте
Measurable – измеримость	Увеличение объема сбыта на 10%
Achievable – достижимость	При достаточном количестве ресурсов организации цель достижима
Relevant – актуальность	Цель значима, так как ее достижение связано с увеличением эффективности работы организации
Time-bound – ограниченность временем	Цель должна быть достигнута в течение шести месяцев

Следующее действие – определение бюджета продвижения. Часто затраты на SMM определяют как процент от общего маркетингового бюджета фирмы. Исследование динамично развивающихся компаний, проведенное специалистами Duke School of Business, показало, что доля SMM в бюджете на маркетинг с 2014 года по 2019 год выросла с 9% до 21%, то есть в 2,3 раза (см. рис. 2) [5].

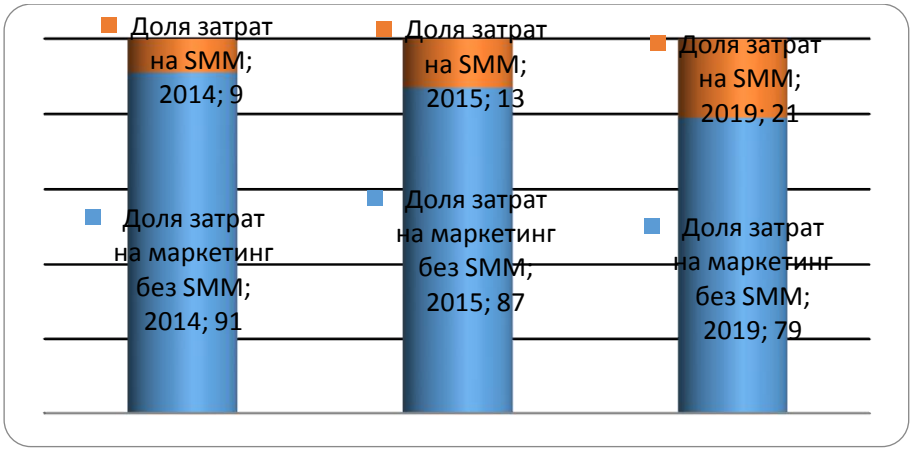


Рис. 2. Доля затрат на SMM в маркетинговом бюджете

SMM-бюджет включает в себя затраты на обучение, на исследования и аналитику, проводимые в социальных сетях, на создание контента и на продвижение. Специалисты в сфере SMM рекомендуют 60% SMM-бюджета тратить на разработку контента и ведение страниц в соцсетях, 30% – на продвижение в социальных сетях, промопосты известных блогеров, конкурсы и т.п., по 5 % – на обучение и развитие, а также на исследования и аналитику.

SMM-бюджет зависит как от ситуации на определенном рынке, так и от финансовых возможностей фирмы. Как показывает практика среди средних и малых фирм Нижегородской области бюджет на продвижение в социальных сетях считается хорошим, если его размер не менее 10000 рублей.

Пятый этап связан с выбором социальной сети для продвижения продукта.

Актуальными для продвижения продукта и организации среди русскоязычной аудитории являются SMM-платформы: «ВКонтакте», «Одноклассники», «Facebook», «Instagram», «Twitter», «YouTube» и другие.

По данным Statista в 2018 году в РФ аккаунты в социальных сетях имеют 67,8 млн. россиян, проникновение соцсетей составило 47%. В России наибольшей популярностью пользуется соцсеть ВКонтакте с долей от общего числа присутствующих в соцсетях 61%, на втором месте по популярности сеть Одноклассники – 42%, на третьем месте Facebook – 35%, на четвертом Instagram – 31% (см. рис. 3) [6].

Многие российские представители малого бизнеса, чьи финансовые возможности в продвижении продуктов ограничены, пытаются присутствовать во всех соцсетях, при этом продвижение осуществляется по единому сценарию. Однако не нужно забывать, что социальные сети – это площадки для развлечения, и все они разные. Пользователи соцсетей не интересуются однотипными объявлениями, они хотят общаться, получать обратную связь, найти новых друзей. В каждой социальной сети свои особенности продвижения, следовательно, разрабатывает уникальный план продвижения для каждой социальной платформы (таблица 2). Поэтому лучше остано-

вится на одной-двух самых перспективных площадках. Для этого необходимо изучить профиль пользователей социальных сетей.

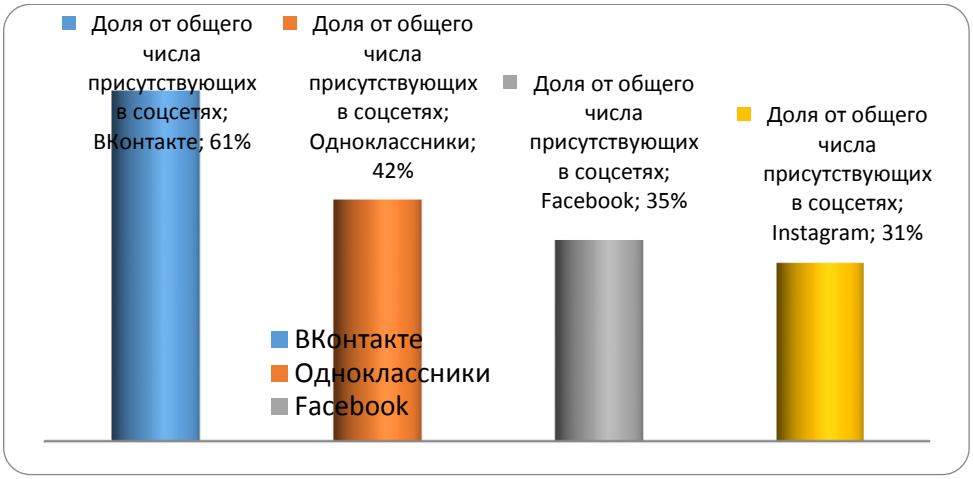


Рис. 3. Популярность социальных сетей в России в 2018 году

Таблица 2

Сравнительная характеристика социальных сетей, наиболее популярных в России в 2018 году

Параметры оценки	ВКонтакте	Одноклассники	Facebook	Instagram
Количество активных пользователей в месяц	97 млн. чел.	71 млн. чел.	53,5 млн. чел.	37 млн. чел.
География	все регионы России	периферийные регионы России	Москва, Санкт-Петербург	Москва, Санкт-Петербург
Активные пользователи	обычные люди, специалисты в возрасте 18-35 лет	обычные люди в возрасте 25-55 лет	руководители, профессионалы в возрасте 25-45 лет	образованные люди в возрасте 18-35 лет
Контент	развлекательный	развлекательный	экспертный, умный	визуальный
Средний чек	до 3500 руб.	до 5000 руб.	любой	до 8000 руб.

Таким образом, применяются те социальные сети, в которых наиболее успешны конкуренты и активнее целевая аудитория. Выбирая оптимальные социальные сети для продвижения продукта, можно потратить 500-1000 рублей, вкладывая в самые популярные среди них, а потом сравнить эффективность этих затрат и в будущем использовать самую рентабельную соцсеть.

После выбора социальной сети приступают к созданию профиля. Чтобы заинтересовать потенциального подписчика нужно разработать оригинальный и содержательный контент. Пришедший на нашу страницу посетитель оценит, интересна ли ему страница за 5–10 сек. Чтобы он подробнее изучил передаваемую информацию, нужно насыть контент ярким, привлекающим вниманием и полезным содержанием. Например, в ВКонтакте нужно грамотно заполнить разделы: обложка + аватар, заголовок, статус, информация о странице, фотоальбомы, видеоальбомы, аудиозаписи, товары, виджеты, ссылки, обсуждения, контакты, кнопка целевого действия, приложения.

Сегодня у многих людей проявляется клиповое мышление – восприятие информации короткими яркими образами, при этом человек обрабатывает информацию поверхностно, не делая глубоких выводов. Это доказывают многочисленные исследования. Так, в ВКонтакте самый популярный формат контента фотографии (30%), далее текст (27%), видео (22%) и ссылки (21%); в Одноклассниках: текст(29%) и фото (29%), видео (22%), ссылки (20%); в Facebook преобладающий формат – видео (36%), далее текст (24%), фото (22%) и ссылки (18%); Instagram – ссылки (27%), фото (26%), текст (26%), видео (21%) [7]. В связи с этим, необходимо тщательно продумать не только содержание контента, но и его визуальное представление.

Далее очень важно поддерживать страницу в актуальном состоянии, то есть грамотно разработать контент-план, включающий темы, время и частоту публикаций.

Темы публикаций должны быть интересны пользователю. Совсем не обязательно чтобы пост раскрывал информацию о продукте или организации. Важно, чтобы сообщение было интересно и полезно посетителю. Все публикации можно разделить на три группы:

1. 100%-ные публикации: поздравление с праздниками, сообщения о конкурсах и т.п.

2. Рубрики: много инфоповодов на одну тему. Например, фирма в соцсети продвигает детские игрушки. Целевая аудитория – это молодые родители, у которых всегда возникают вопросы по воспитанию ребенка. Следовательно, можно вести рубрику «Советы по воспитанию ребенка», каждая публикация будет посвящена определенной проблематике: как научить ребенка самостоятельности, капризы ребенка и т.п.

3. Единичные, стихийные публикации. Вот некоторые идеи для таких публикаций: ситуации, когда продукт нужен (причина купить); сценарии использования продуктом, профильные новости сферы и компании ситуации, история компании, опрос аудитории и т.д.

Оптимальное время публикаций определяется анализом активности аудитории сообществ с помощью онлайн сервисов. Например, в SMMUP.ru при вводе ссылки на группу выдается информация об активности посетителей по часам и дням недели. Проанализировав десять самых популярных групп в своей целевой аудитории можно сделать вывод о том, в какие дни недели и в какие часы эффективнее всего будет делать публикации.

Частота публикаций зависит от регулярности повторных продаж, целей группы и активности аудитории вокруг товара. Например, Lamoda размещает 104 публикаций в месяц, а промышленное предприятие, работающее с крупными оптовиками – 8 публикаций в месяц. В целом, для небольшой организации достаточно 3-4 публикации в неделю.

Для составления контент-плана удобно использовать Google Calendar, при этом сначала размещаются 100%-ные публикации, затем рубрики и остальные публикации с учетом того, чтобы количество публикаций в неделю было примерно одинаковым.

На восьмом этапе планирования SMM осуществляется рекламная кампания. Можно использовать следующие инструменты продвижения:

- размещение рекламы в тематических группах,
- закуп рекламы у блогеров,
- таргетированная реклама,
- партнерство с другими дружескими сообществами,
- розыгрыши и конкурсы,
- проведение видеотрансляций,
- продвижение через хештеги,
- email и смс рассылки действующим клиентам.

В рекламных кабинетах производится настройка рекламы. Например, в ВКонтакте при создании рекламного кабинета необходимо пополнить бюджет, настроить целевую аудиторию, создать объявление. Здесь существует три основных формата рекламных объявлений:

- «карусель» показывается в новостной ленте. Отличный формат для товаров, чтобы показать их “лицом”, т.к. имеется возможность представить несколько объектов;
- «универсальная запись» показывается в новостной ленте. Дает возможность размещать публикации напрямую из сообщества либо “скрытые” публикации, которые не видны подписчикам сообщества, но видны рекламной аудитории;
- «кнопка» показывается в новостной ленте. В отличие от «уникальной записи», ссылки в текст публикации вставлять нельзя, но имеется кнопка действия;
- «тизиры» показываются под меню. Это небольшие «завлекалки», сообщение описывает предложение кратко.

Настройка целевой аудитории происходит чрезвычайно точно, учитывая множество параметров, которые были представлены выше. Особенностью рекламной кампании в соцсетях является еще и то, что можно изменять рекламное послание в рамках одной рекламной кампании. Тем самым усиливая эффект от рекламы.

Завершается процесс планирования контролем эффективность SMM – продвижения. В SMM существует уникальная возможность корректировать публикацию в кротчайшие сроки, поэтому нужно регулярно отслеживать эффективность рекламы (KPI). Для этого существуют определенные метрики: количество подписчиков (Followers), охват (Reach), коэффициент вовлеченности аудитории (Engagement Rate, ER), коэффициент конверсии или кликабельность (Click-Through Rate, CTR), цена клика (Cost Per Click, CPC), количество лидов (Leads), стоимость одного лида (Cost Per Lead, CPL) [8]. Постоянно отслеживая динамику выше перечисленных показателей и корректируя продвижение в соответствии с планом SMM, можно добиться максимально эффективного продвижения для организации.

Таким образом, поиск и применение новых и оригинальных способов продвижения являются важным условием повышения конкурентоспособности организации. SMM как инструмент инновационного продвижения позволяет более избранно и очень быстро распространять информацию о продукте и/или организации в сети интернет с минимальными затратами, способствуя более тщательному изучению спроса, увеличению объему продаж, усилению лояльности потребителей, укреплению имиджа организации.

Список литературы

1. Абросимова А.А., Сидоркина Е.А., Сравнение эффективности применения нативной и баннерной рекламы в России и в мире // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2018. – № 2 (18). – С. 5–9.

2. Ольшевский Д., SMM-продвижение как эффективный инструмент интернет-маркетинга // Наука и инновации. – 2017. -9(175).- С. 59-63
3. Википедия. Свободная энциклопедия. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://clck.ru/CAEFL (дата обращения: 07.04.2019)
4. Контент, e-commerce, приватность: как соцсети удерживают аудиторию и борются с новыми конкурентами [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://clck.ru/G4V82 (дата обращения: 09.04.2019)
5. Как распределять бюджет на SMM [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://clck.ru/G4e2W (дата обращения: 11.04.2019)
6. Сергеева Ю., Социальные сети в 2018: глобальное исследование. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://clck.ru/ELKjV (дата обращения: 17.04.2019)
7. Пфаштиль И. Пользователи соцсетей в России: статистика и портреты аудитории [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://clck.ru/FCty3 (дата обращения: 18.04.2019)
8. Иваничев В. KPI в SMM: 30+ метрик эффективности маркетинга в социальных сетях [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://clck.ru/FDde2 (дата обращения: 30.04.2019)

SMM AS A TOOL OF INNOVATIVE PROMOTION

A.V. Kulikova
Nizhny Novgorod State University of N.I. Lobachevsky

The article discusses the importance of using social networks in the marketing activities of an organization, presents the planning stages of SMM and features of promotion in social networks, emphasizes the effectiveness of promoting goods and services in social networks.

Keywords: internet marketing, innovation promotion, SMM, promotion in social networks, contextual advertising, targeted advertising.

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ДЛЯ МНОГОДЕТНЫХ СЕМЕЙ

А.В. Купцов, А.М. Сорокулина

ННГУ им. Н.И. Лобачевского

В настоящей статье рассматривается развитие относительно новой ниши: «социальное предпринимательство» в условиях отсутствия нормативно-правовой базы. Наиболее подробно рассматривается социальное предпринимательство для многодетных семей. Какие виды льгот положены для данной категории граждан при осуществлении социального предпринимательства.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальный предприниматель, многодетная семья.

В Российской Федерации многодетная семья носит статус социально-значимой группы. Многодетная семья улучшает и поддерживает демографическую ситуацию в стране и пропагандирует традиционные ценности, являясь примером для других членов общества. В то же время данные семьи потребляют большую часть круга социальных услуг. В большинстве случаев статус «многодетная семья» тождественен статусу «малоимущая семья». Это происходит из-за большого количества членов в семье, следовательно, приводит к меньшему проценту дохода на человека.

В настоящее время приобретает популярность идея о самоорганизации льготных групп граждан, и многодетные семьи не исключение. Подразумевается создание бизнеса, способного вывести семью на новый уровень и обеспечить долговременный достаток. Также впоследствии создавать социальные блага для общества в виде товаров, работ или услуг. Предусматривается создание рабочих мест для таких же многодетных родителей или инвалидов, пенсионеров, одиноких родителей, имеющих детей до 14 лет, выпускников детских домов в возрасте до 21 года, лиц, освобожденных из мест лишения свободы и имеющих неснятую или непогашенную судимость. Следует отметить, что такие лица должны составлять не менее 50% всех работников, а в общем фонде оплаты труда их заработная плата не менее 30%.Об этот повествует Проект Закона N 587497-7 внесенный в Госдуму 14 ноября 2018 года группой депутатов. Наиболее полный список будет устанавливаться Правительством. Такой вид деятельности будет являться социальным предпринимательством. Обратим внимание, что в законодательстве Российской Федерации в настоящий момент нет закона регулирующего «социальное предпринимательство». Социально предпринимательство на Западе зародилось еще в 1980-х гг., а в России этот термин начал фигурировать с 2007 года с началом функционирования фонда «Наше будущее».[8,10]

В данный момент в Государственной Думе рассматривается возможность дополнить закон о малом бизнесе, закрепив понятия «социальное предприятие» и «социальное предпринимательство». Под «социальным предприятием» будет пониматься – ИП или предприятие, имеющее штат работников, входящих в состав социально-уязвимых групп граждан, не менее 50%. Данная информация отражена в Проекте Закона N620203-7,

принятым Госдумой в I чтении 5 марта 2019 года. Отметим, что в Письме Минэкономразвития России от 22 декабря 2011 г. N ОГ-Д05-2585 впервые был употреблен термин «социальное предпринимательство». Звучало оно как деятельность субъектов микропредпринимательства, малого и среднего предпринимательства, направленная на решение социальных проблем, имеющих следующие направления:

1) обеспечение занятости инвалидов, матерей, имеющих детей в возрасте до трех лет, лиц, находящихся в трудной жизненной ситуации, а также лиц, освобожденных в течение двух лет из мест принудительного заключения, если среднесписочная численность указанных категорий граждан среди работников составляет не менее 50%, а их доля в фонде оплаты труда – не менее 25%. В новом проекте закона, о котором говорилось выше, некоторые положения расширили;

2) предоставление услуг (производство товаров) в объеме не менее 50% от величины ежегодных доходов предприятия:

– содействие профессиональной ориентации и трудоустройству, включая содействие самозанятости;

– социальное обслуживание граждан, услуги здравоохранения, физической культуры и массового спорта, проведение занятий в детских и молодежных кружках, секциях, студиях (по стоимостным характеристикам, доступным для граждан с доходами на уровне средних для субъекта Российской Федерации);

– выпуск периодических печатных изданий, а также книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой, за исключением носящих рекламный или эротический характер [2, 7, 9].

Позднее в Приказе Министерства экономического развития от 24 апреля 2013 года было освещено похожее определение социального предпринимательства, но появился более широкий круг условий для признания предприятия социальным. Сюда вошли такие аспекты:

а) обеспечение занятости инвалидов, матерей, имеющих детей в возрасте до 3 лет, выпускников детских домов, а также лиц, освобожденных из мест лишения свободы в течение 2 лет, предшествующих дате проведения конкурсного отбора, лиц, находящихся в трудной жизненной ситуации, при условии, что среднесписочная численность указанных категорий граждан среди их работников составляет не менее 50%; а доля в фонде оплаты труда – не менее 25%;

б) предоставление услуг (производство товаров) в следующих сферах деятельности:

– содействие профессиональной ориентации и трудоустройству, включая содействие самозанятости;

– социальное обслуживание граждан, услуги здравоохранения, физической культуры и массового спорта, проведение занятий в детских и молодежных кружках, секциях, студиях;

– оказание помощи пострадавшим в результате стихийных бедствий, экологических, техногенных или иных катастроф, социальных, национальных, религиозных конфликтов, беженцам и вынужденным переселенцам;

– производство и (или) реализация медицинской техники, протезно-ортопедических изделий, а также технических средств, включая автомототранспорт, материалы, которые могут быть использованы исключительно для профилактики инвалидности или реабилитации инвалидов;

– обеспечение культурно-просветительской деятельности (театры, школы-студии, музыкальные учреждения, творческие мастерские);

– предоставление образовательных услуг группам граждан, имеющим ограниченный доступ к образовательным услугам;

– содействие вовлечению в социально активную деятельность социально незащищенных групп граждан (инвалиды, сироты, выпускники детских домов, пожилые люди, люди, страдающие наркоманией и алкоголизмом);

– профилактика социально опасных форм поведения граждан;

– выпуск периодических печатных изданий, а также книжной продукции, связанной с образованием, наукой и культурой.[6]

Основываясь на этом, можно сделать вывод о том, что «социальное предпринимательство зарождалось намного раньше, чем мы думаем. Но стало активно развиваться в последние пару лет. Для успешного развития социального предпринимательства в Российской Федерации нужна нормативная база. Это наиболее важный аспект. Конечно, необходимо и массовое распространение информации о таком виде деятельности в обществе. Мало кто осознает суть термина «социальное предпринимательство». С каждым днем нас окружает всё больше социальных предпринимателей, но население об этом даже не подозревает. По целевой направленности социального предпринимательства можно выделить такие сферы:

– улучшение экологической обстановки;

– помощь людям, переживающим трудные времена;

– занятость инвалидов;

– полезный досуг;

– детское развитие;

– реабилитация после психологических и физических травм.

Также можно предложить несколько идей в сфере социального предпринимательства. На рынке это достаточно новая ниша, поэтому имеет безграничный размах. Наиболее популярные рассмотрим:

1. Центр детского развития или частный детский сад. Места в государственные детские сады являются дефицитом. Даже после достижения трехлетнего возраста многие так и не получают заветные путевки, про ясли и говорить не стоит – тут можно надеяться только на везение и удачу. Появилась альтернатива государственным дошкольным учреждениям – центры детского развития, которые осуществляют развитие и досуг малышей разных возрастов. Здесь они смогут находиться в более комфортных условиях. Им будет уделяться больше внимания, ведь группы в таких центрах состоят не более чем из 10–15 человек. Конечно это дорогое удовольствие, но есть те, кто готов за это платить. Также в рамках социального предпринимательства для отдельных категорий граждан во многих подобных центрах применяется система льгот и скидок.

2. Центр здорового образа жизни. За последние годы люди находятся в погоне за стройным телом. Многие не знают с чего начать и как, впоследствии, не «сорваться».Для этого образуют специальные центры, где за определенную плату единомышленники собираются в группы и вместе тренируются, устраивают марафоны и т.д.

3. Сельский туризм. Жители мегаполисов давно забыли, как выглядит лошадь или коза, каково собирать тепленькие свежие яйца из курятников и доить корову, многие элементарно этого никогда не делали. За плату собирают небольшие группы и вывозят людей в деревни и села, где городские окунаются в настоящее приключение.[1]

Как уже говорилось, идея организации социального бизнеса многодетными семьями очень актуальна на сегодняшний день. Но стоит ли «игра свеч»? Насколько это эффективно и будет ли достигнут желаемый результат? Ответить на эти вопросы довольно сложно, так как, следует еще раз подчеркнуть, нет готовой нормативной базы, от которой можно было бы отталкиваться. Также нет гарантий и должной помощи от государства. Пытаясь улучшить положение своей семьи, можно «втоптать» себя еще глубже. Естественно, что существует ряд определенных рисков, которые никто не отменял.

Остановим внимание на помощи государства при осуществлении «социального предпринимательства». Согласно Распоряжению Правительства Российской Федерации от 25 августа 2014 года №1618-р «Об утверждении Концепции государственной семейной политики в РФ до 2025 года», одной из основных задач является: развитие экономической самостоятельности семьи и создание условий для самостоятельного решения ею своей социальной функции. Например, повышение квалификации или профессиональная переподготовка, получение высшего образования дистанционно, обучение основам семейного предпринимательства, помощь в трудоустройстве на условиях неполной занятости. Насколько все это реализуется в жизни остается загадкой [4].

На данный момент существует такая льгота для многодетных семей в виде отсутствия госпошлины при регистрации ИП (это касается не только социального предпринимательства). Естественно, что любая помощь хороша, но было бы гораздо лучше, если бы предоставлялся ряд других видов помощи. Например, предоставление юридических и бухгалтерских услуг. Опять же было бы не плохо, если бы фирмы оказывающие данные услуги также осуществляли социальное предпринимательство, помогая «многодетным бизнесменам». Еще одним рычагом помощи могла бы стать реализация материнского капитала, а именно его вложение в социальное предпринимательство многодетных. Стоит упомянуть, что при воспитании 5-ти и более детей государство должно предоставить автомобиль. В некоторых регионах возможно получить земельный надел в 150 соток для ведения фермерского хозяйства [3].

Открытие ИП требует определенных вложений. Зачастую приходится обращаться к помощи финансовых организаций. Нужно предоставить в банк пакет необходимых документов. Большее количество детей в семье дает шанс на получение большей суммы под меньший процент. Также преимущество дает наличие бизнес-плана.

В процессе разработки находится еще одно преимущество для «социальных предпринимателей», а именно возможность использовать государственное имущество без участия в конкурсах и аукционах. [8]

В помощь от государства можно получить субсидию, которая предоставляется единожды. Для ее получения в течение первого года существования организации необходимо обратиться в налоговый орган с рядом документов. Преимуществом лишь является обслуживание многодетных вне очереди и получение субсидии раньше других предпринимателей. Данный вид помощи распространяется не только на многодетные семьи. Стоит отметить, что субсидию могут получить граждане Российской Федерации. Важным моментом является то, что полученные деньги должны иметь четкое целевое расходование. В противном случае, будет необходимо вернуть всю сумму [2].

Не стоит забывать о послаблениях в уплате налогов. В 2019 году для многодетных семей, имеющих ИП, по УСН размер налоговой ставки уменьшается с 6% до 1% [3].

В разных субъектах Российской Федерации предусмотрены дополнительные льготы, об их видах можно уточнить в органе местного самоуправления. Как уже говорилось ранее, в большинстве субъектов льготы ограничиваются отсутствием госпошлины при регистрации ИП.

Таким образом, установлено, что социальное предпринимательство способно развиваться в условиях отсутствия официальной правовой базы. Развитие будет продолжаться, пока существуют активно настроенные граждане и различные фонды, которые оказывают поддержку социальному предпринимательству. При разра-

ботке закона было бы целесообразно отдельно освятить социальное предпринимательство многодетных семей, расширить круг льгот для данной категории граждан.

Список литературы

1. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ "О некоммерческих организациях" (в ред. от 02.05.2015) // Российская газета. 1996. 24 января.

2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" // СЗ РФ. 2007. N 31. Ст. 4006.

3. Указ Президента РФ от 05.05.1992 N 431 (ред. от 25.02.2003) «О мерах по социальной поддержке многодетных семей».

4. Распоряжение Правительства РФ от 25.08.2014 N 1618-р «Об утверждении Концепции государственной семейной политики в Российской Федерации на период до 2025 года» // URL: http://www.consultant.ru.

5. Приказ Минрегиона РФ от 09.09.2013 N 372 "Об утверждении методических рекомендаций субъектам Российской Федерации по порядку и случаям бесплатного предоставления земельных участков гражданам, имеющим трех и более детей"// URL: http://www.consultant.ru.

6. Приказ Минэкономразвития РФ от 24.04.2013 N 220 "Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства РФ" // Документ опубликован не был. СПС "КонсультантПлюс".

7. Письмо Минэкономразвития РФ от 22 декабря 2011 г. N ОГ-Д05-2585 // URL: https://www.referent.ru.

8. Законопроект N 587497-7"О внесении изменений в Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (внесен 14.11.2018) // URL: http://www.consultant.ru.

9. Законопроект N 620203-7."О внесении изменений в Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (внесен 05.03.2019) // URL: http://www.consultant.ru.

10. Фонд "Наше будущее". Официальный сайт: URL: http://www.nb-fund.ru/.

Abstract. This article discusses the development of a relatively new niche: “social entrepreneurship” in the absence of a regulatory framework. Social entrepreneurship for large families is considered in most detail. What types of benefits are provided for this category of citizens in the implementation of social entrepreneurship.

Keywords: social entrepreneurship, social entrepreneur, large families.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК ОДНА ИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ УНИВЕРСИТЕТОМ

Р.Р. Мазитова

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Статья посвящена оценке конкурентоспособности российских университетов. Участие в международных рейтингах отражает не только результат работы университета, но и его способность привлекать научных специалистов, инвестиции в инновационные разработки и т.д. Поэтому деятельность вузов по повышению собственной конкурентоспособности становится все более актуальной, а ее результаты требуют изучения. Именно этому посвящена данная статья.

Ключевые слова: федеральный университет, национальный исследовательский университет, конкурентоспособность, рейтинг, ARWU, QS, THE.

В эпоху информатизации и развития постиндустриального общества профессиональное образование приобретает особый характер. Оно перестает восприниматься исключительно как институт образования, а становится активным участником развития общества и территории. От качества работы университета сейчас зависит его способность привлекать студентов и научный персонал, создавать инновации и внедрять их на практике, способствовать притоку инвестиций в экономику региона, формировать человеческий капитал определенной территории. Указанные возможности вуза формируют его конкурентоспособности и напрямую зависят от результативности его работы.

В силу необходимости модернизации и ускорения социально-экономического развития нашей страны и ее отдельных регионов сейчас особенно актуальным становится развитие отечественных университетов и повышение их конкурентоспособности на мировой арене. Для реализации указанной задачи проводится активная политика, связанная с коренными преобразованиями высшего образования. Одним из подобных нововведение является создание новых типов университетов: федеральный и национальный исследовательский университеты. Именно они должны стать флагманами в процессе повышения конкурентоспособности российского высшего образования. Для этого на федеральном уровне реализуется проект «5-100», ориентированные на содействие ряду отечественных университетов, в том числе некоторым федеральным и национальным исследовательским,

в повышении собственной конкурентоспособности [1]. Проект реализуется с 2013 году и продолжится до 2020 году. Сейчас по истечении 6 лет с момента начала проекта актуальным представляется изучения результатов, достигнутых некоторыми отечественными университетами в процессе повышения собственной конкурентоспособности.

В связи с этим целью исследования является оценка конкурентоспособности отечественных вузов на основе результатов авторитетных международных рейтингов университетов и выявление основных проблем данного процесса.

Для исследования конкурентоспособности отечественных университетов были выбраны 8 вузов и 3 рейтинга, результаты которых будут сопоставлены друг с другом.

Были отобраны следующие университеты:

1. Сибирский федеральный университет – СФУ (Красноярск, Красноярский край, Сибирский федеральный округ, 2006 год создания),
2. Казанский (Приволжский) федеральный университет – КФУ (Казань, Республика Татарстан, Приволжский федеральный округ, 2009),
3. Балтийский федеральный университет им. И. Канта – БФУ (Калининград, Калининградская область, Северо-Западный федеральный округ, 2010),
4. Уральский федеральный университет – УрФУ (Екатеринбург, Свердловская область, Уральский федеральный округ, 2009),
5. Новосибирский национальный исследовательский государственный университет – НГУ (Новосибирск, Новосибирская область, Сибирский федеральный округ),
6. Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского – ННГУ (Нижний Новгород, Нижегородская область, Приволжский федеральный округ),
7. Санкт-Перербургский политехнический университет Петра Великого – СпбПУ (Санкт-Петербург, Северо-Западный федеральный округ),
8. Южно-Уральский государственный университет – НИУ – ЮурГУ (Челябинск, Челябинская область, Уральский федеральный округ).

Их выбор можно обосновать следующими причинами. Во-первых, все эти вузы относятся к новым типам федеральных и национальных исследовательских университетов, созданных непосредственно для повышения конкурентоспособности отечественного образования. В связи с этим оценка их работы представляется более целесообразной. Во-вторых, эти университеты являются участниками проекта «5-100», то есть получают поддержку государства для целей собственного развития, в связи с чем представляется интересным исследование их деятельности в точки зрения оценки эффективности государственной политики в указанном направлении и государственных расходов на ее осуществление.

Для исследования также были выбраны три рейтинга:

– Рейтинг Academic Ranking of World Universities (ARWU) (рейтинг включает в себя оценку 1200 университетов в целом и 500 лучших – в публикуемой части, рейтинг основан на сопоставлении университетов по различным предметным областям, которых в 2017 году насчитывалось более 50) [2];

– Рейтинг QS World University Rankings (является одним из наиболее авторитетных международных рейтингов университетов и включает в себя оценку результатов почти 1000 вузов. Агентство QS помимо общего рейтинга ведущих вузов, также публикует предметные и отраслевые рейтинги, региональные рейтинги и рейтинги «молодых» университетов) [3];

– Рейтинг Times Higher Education World University Rankings (THE) (является аналогом предыдущего рейтинга, однако методика общего, предметного, регионального рейтингов THE считается наиболее продуманной и объективной) [4];

Данные рейтинги считаются наиболее авторитетными и объективными. Кроме того, участие именно в данных рейтингах является одной из целей работы университетов, участвующих в программе повышения конкурентоспособности российских вузов «5-100».

Для анализа работы университетов использовались следующие данные по каждому из рейтингов:

– Положение университета в общем рейтинге;
– Период включения университета в рейтинг;
– Участие в предметных рейтингах;
– Изменение положения университета в рейтингах с течением времени

Для анализа использовались данные за период с 2013 по 2018 гг. [5]. Это данные позволяют отследить работы университетов с начала проекта «5-100» и вплоть до настоящего времени.

После обобщения данных была проведена их обработка для дальнейшего сравнения университетов по ряду показателей. Для сравнения были выбраны следующие показатели:

– Год первого за указанный период упоминания университета в общем рейтинге;
– Количество упоминаний университета в общем и предметном рейтинге в течение рассматриваемого периода;
– Наивысшая оценка университета в общем рейтинге за указный период;

В целях проведения сравнительного анализа указанные показатели были систематизированы и обработаны. В результате этого были составлены таблицы для сравнительного анализа университетов по различным рейтингам (см. таблицы 1-3). Сравнение проводилось по следующим показателям:

– Первый год упоминания университета в рейтинге в течение исследуемого периода – дает представление о том, в какой именно период времени университет стал относительно конкурентоспособным и интересным для рейтинговых агентств;

– Количество упоминаний университета в общем рейтинге в течение рассматриваемого периода – отражает продолжительность относительной конкурентоспособности университета и его способность поддерживать свою репутация на протяжении определенного периода времени;

– Наивысшая позиция университета в общем рейтинге за исследуемый период – позволяет оценить наиболее существенный из достигнутых результатов работы;

– Среднее изменение (темп прироста) позиции университета в общем и рейтинге – отражает динамику конкурентоспособности университета за указанный период 2013-2018 гг.; отдельно отметим некоторые особенности расчета данного показателя: позиции в рейтинге идут по убыванию (то есть наиболее высокие позиции имеют более низкое значение), в связи с этим для наглядности результатов мы приняли следующие обозначения: если номер места сокращается от года к году, то есть вуз поднимается в рейтинге, темп прироста положительный. В противном случае – отрицательный;

– Количество предметных рейтингов, в которых был упомянут университет в 2018 году – данный показатель позволяет оценить результаты университета не только в общем, но и в отдельным областях науки; в качестве анализа для данного показателя был выбран 2018 год, так как он, во-первых, является крайним периодом для анализа, то есть позволяет оценить накопленный с 2013 года результат, во-вторых, является для большинства университетов более результативным в части предметных рейтингов, то есть более интересным для анализа и рассмотрения;

– Средняя оценка университета по предметным рейтингам в 2018 г. – позволяет оценить средний результат работы по отдельным направлениям, указанный показатель также рассмотрен за 2018 год по аналогичным причинам, что и предыдущий показатель.

Обратимся к данным по каждому из рейтингов: ARWU, QS, THE.

Сведения относительно участия выбранных федеральных университетов и национальных исследовательских университетов в рейтинге ARWU приведены в таблице 1.

Таблица 1

Данные об участие отдельных федеральных и национальных исследовательских университетов в рейтинге ARWU

	КФУ	СФУ	БФУ	УрФУ	НГУ	ННГУ	ЮУрГУ	СПбПУ
Первый год упоминания в общем рейтинге	2018	-	-	2018	2016	-	-	2018
Количество упоминаний в общем рейтинге	1	0	0	1	3	0	0	1
Наивысшая позиция	801	0	0	701	401	0	0	901
Средний темп прироста позиции а общем рейтинге	0	0	0	0	0	0	0	0
Количество предметных рейтингов в 2018	0	0	0	1	8	1	0	1
Средняя позиция в предметном рейтинге в 2018	0	0	0	201	245	301	0	401

Из таблицы 1 можно сделать следующие выводы о конкурентоспособности отечественных вузов – участников проекта «5-100» в точки зрения составителей рейтинга ARWU.

Прежде всего, стоит отметить факт того, что из 8 вузов, получающих финансовую поддержку со стороны государства с 2013 года, в рейтинг за 6 лет смогли войти только 4 вуза – КФУ, УрГУ, НГУ и СПбПУ. При этом три из них были упомянуты в общем рейтинге только в 2018 году, то есть 1 раз. Лишь один университет присутствует в данном рейтинге на протяжении более длительного периода (НГУ три года входит в рейтинг ARWU), однако его положение тоже нельзя оценить как значительный результат: на протяжении данного периода времени университету не удалось повысить свою позицию (темп прироста позиции в общем рейтинге в связи с этим равен 0).

Позиции анализируемых отечественных университетов в общем рейтинге ARWU оставляют желать лучшего: наилучшего показателя достиг НГУ (401), тогда как наихудшего СПбПУ, который занимает уже 901 место. Подобная низкая позиция в рейтинге является отражением относительно низкой конкурентоспособности отечественных университетов на мировой арене, что может отрицательно отразиться на их участие в инновационном развитии региона. Так высокая конкурентоспособность может способствовать притоку инвестиций в НИОКР и инновационное производство, привлечению квалифицированных научных специалистов к работе в

университете, повышению привлекательности университета для студентов, в том числе и иностранных. Пока позиция в общем рейтинге ARWU говорит о низком потенциале университетов привлекать финансовые и человеческие ресурсы, а это, как следствие, позволяет предположить низкую включенность вузов в инновационное развитие соответствующих регионов РФ.

Относительно предметных рейтингов ARWU можно сделать аналогичные выводы: в них представлены только 4 из 8 университетов, причем их состав отличается от состава университетов в общем рейтинге: в общем рейтинге присутствует КФУ на 801 месте, в предметных рейтингах он не представлен, тогда как Нижегородский национальный исследовательский университет им. Н.И. Лобачевского представлен в одном из предметных рейтингов (Atmospheric Science). Положение данных университетов может быть объяснено следующим: положение КФУ говорит о том, что, по мнению составителей ARWU, ни в одной из областей университет не смог добиться существенных результатов, которые позволили бы увеличить и общий рейтинг, и развивать репутацию инновационной площадки в отдельных отраслях. Относительно Нижегородского национального исследовательского университета им. Н.И. Лобачевского наблюдается обратная картина: в одной из предметных областей, а именно «Atmospheric Science», данный университет достиг немалых высот, однако относительное отставание остальных отраслей науки в данном университете от области Atmospheric Science» не позволяет вузу быть представленным в общем рейтинге.

Наиболее богатым с точки зрения предметных рейтингов является Новосибирский государственный университет, который в 2018 году входил в 8 предметных рейтингов. Стоит отметить, что данный университет также входил в предметные рейтинги и в 2017 году, однако там он входил только в 3 предметных рейтинга. При этом за год университет смог по 2 из них улучшить свою позицию, а по третьему рейтингу – сохранить ее на том же уровне. Среди остальных университетов только СПбПУ был представлен два года подряд в предметном рейтинге ARWU. При этом он вошел только в один предметный рейтинг и за год не смог улучшить позицию в нем. Факт вхождения вуза в предметные рейтинги позволяет предположить его возможность участия в отдельных отраслях экономики региона и в том числе в его инновационном развитии территории. Однако, как показал анализ, большинство вузов, по мнению составителей рейтинга ARWU и с точки зрения оцениваемых показателей работы университетов, пока не обладает таким инструментов влияния на инновационное развитие региона, как существенные научные достижения в отдельной области знаний.

Далее рассмотрим результаты участия отечественных университетов в общем и предметных рейтингах QS. В таблице 2 отражены обобщенные сведения о конкурентоспособности анализируемых отечественных вузов по данному рейтингу.

Таблица 2

Данные об участие отдельных федеральных и национальных исследовательских университетов в рейтинге QS

	КФУ	СФУ	БФУ	УрФУ	НГУ	ННГУ	ЮУрГУ	СПбПУ
Первый год упоминания в общем рейтинге	2013	-	-	2013	2013	2013	-	2014
Количество упоминаний в общем рейтинге	6	0	0	6	6	6	0	5
Наивысшая позиция	441	0	0	451	250	601	0	401
Средний темп роста позиции	27	0	0	-40	24,6	-20	0	12,5
Количество предметных рейтингов в 2018	11	0	0	6	13	0	0	5
Средняя позиция в предметном рейтинге 2018	267			397	179	0	0	270

Если обратиться к таблице 2 и визуально сравнить ее с таблицей 1, уже можно сделать некоторые выводы относительно самих методик ранжирования вузов. И в таблице 1, и в таблице 2 представлены результаты только 5 из 8 вузов, остальные университеты в рассматриваемые рейтинги не включены. Перечень вузов, включенных в рейтинги ARWU, соответствует перечню вузов рейтингов QS, что горит о том факте, что данные вузы действительно обладают конкурентоспособностью, хоть и относительно не высокой.

Также нужно отметить, что показатели относительно вузов, представленных в рейтингах, сильно рознятся, что говорит о том, что результаты оценки на основе метода ранжирования является отчасти субъективными и зависят не только он объективных статистических показателей о деятельности вуза, но и субъективного подход исследователей, которые комбинируют статистические данные разным путем и проводят их оценку разными способами.

Сравним вузы друг с другом и их положение в рейтинге QS, а также проведем сравнение достижений университетов в рейтинге QS и ARWU.

Если в общем рейтинге ARWU было представлено только 4 вуза, при этом только 3 из них был представлены в предметных рейтингах и только один был включен не в один предметный рейтинг, а сразу в несколько,

то по итогам мониторинга результатов рейтинга QS было установлено, что в обе рейтинговые оценки включены уже 5 регионов, при этом 4 из них представлены в рейтинге уже 6 лет (с 2013), а еще один – 5 раз, с 2014 г.

В рейтинге QS у указанных 5 вузов – КФУ, УрФУ, НГУ, ННГУ и СПбПУ – средняя позиция составляет 450 место. Если обратиться к рейтингу ARWU, то 401 – это наилучшая позиция среди выбранных отечественных университетов, ее занимает НГУ, который сильно отрывается от остальных вузов. В рейтинге QS лидером по общему рейтингу также оказался НГУ. Однако стоит отметить, что опережение НГУ не столь существенное, а оценки других 4 вузов выше, чем в рейтинге ARWU (КФУ, например, – 801 в ARWU и 441 в QS).

Стоит провести анализ и такого показателя, как средний темп прироста оценки вузов в общем рейтинге. В таблице 1 этот показатель для всех рассматриваемых вузов был равен 0, так как вузы либо были представлены всего 1 раз в рейтинге ARWU, либо на протяжении нескольких лет поддерживали свою позицию на одном уровне. Позиция в рейтинге QS оказалась более подвижной, в связи с чем средний темп прироста позиции в общем рейтинге для 5 университетов оказался отличным от нуля. 3 из 5 вузов – КФУ, НГУ и СПбПУ – имеют положительный темп прироста, который свидетельствует о постепенном улучшении позиции вуза в рейтинге за период с 2013 по 2018 гг. Для двух других вузов (УрФУ и ННГ) темп прироста имеет отрицательное значение. Это говорит о том, что постепенно позиция этих вузов в общем рейтинге QS падает, что свидетельствует о сокращении конкурентоспособности указанных университетов и как следствие об уменьшении влияние данных организаций высшего образования на инновационное развитие регионов РФ.

Далее обратимся к предметным рейтингам QS. Только 4 из 5 вузов, представленных в общем рейтинге, были включены в 2018 году в предметные рейтинги. ННГУ не вошел ни в один предметный рейтинг, хоть и был включен в общий. Сразу обратим внимание, в рейтинге ARWU относительно ННГУ сложилась обратная ситуация: ННГУ не был представлен в общем рейтинге, зато присутствовал в предметном рейтинге по отдельным предметам.

Для остальных 4 вузов, включенных в предметные рейтинги, можно отметить следующее: количество предметных рейтингов QS, в которые были включены отечественные вузы, за период с 2013 по 2018 гг. значительно больше, чем в рейтинге ARWU. Роднит два указанных рейтинга тот факт, что средние оценки по предметным рейтинга вузов выше их общих оценок. Данный факт может говорить о неравномерности развития отдельных направлений науки в вузах, что сказывается на их общем уровне конкурентоспособности и соответственно степени участия вузов в инновационном развитии государства и регионов.

Таким образом, можно отметить, что результаты рейтингов ARWU и QS существенно отличаются друг от друга из-за различных показателей оценки и методов работы с ними.

Теперь проведем аналогичную работу с результатами рейтинга THE: проанализируем их, и далее проведем анализ результатов всех трех рейтингов одновременно. Данные относительно результатов рейтинга THE представлены в таблице 3.

Таблица 3

Данные об участие отдельных федеральных и национальных исследовательских университетов в рейтинге THE

	КФУ	СФУ	БФУ	УрФУ	НГУ	ННГУ	ЮУрГУ	СПбПУ
THE								
Первый год упоминания в общем рейтинге	2015	2016	-	2015	2014	2016	-	2014
Количество упоминаний в общем рейтинге	4	3	0	4	5	3	0	4
Наивысшая позиция	301	801	0	601	301	801	0	201
Средний темп роста позиции	-100	-100	0	-133	-50	-100	0	-133
Количество предметных рейтингов в 2018	7	2	0	4	5	2	0	3
Средняя позиция в предметном рейтинге 2018	315	801	0	626	366	701	0	334

Из таблицы 3 видно, что результаты еще сильнее отличаются от предыдущих рейтингов. В общем рейтинге THE фигурируют уже 6 вузов из 8 рассматриваемых (не представленными остались только БФУ и ЮУрФУ). При этом период их упоминания в общем рейтинге THE короче. Чем в рейтинге QS, но длиннее, чем в рейтинге ARWU. Это опять же является свидетельством того, что оценку положения вуза в разных рейтингах можно считать отчасти субъективной.

Наиболее высокие оценки вузов в рейтинге THE также занимают промежуточное положение: они выше ARWU, но при этом ниже QS.

Особое внимание хочется уделить опять показателю среднего темпа прироста оценки вузов в общем рейтинге THE. Если в рейтинге ARWU этот показатель у всех 8 вузов был равен 0, в рейтинге QS – в основном положительным, то в рейтинге THE для всех 6 вузов, представленных в рейтинге, характерно ухудшение своей

позиции, в связи с чем темп прироста оценки THE отрицательный. Снижение позиции в рейтинге говорит о нестабильности деятельности университетов и их неспособности зафиксировать и улучшать достигнутые показатели. Это является фактором, который отрицательно сказывается на репутации вуза, а значит, негативно может отразиться на его способности привлекать человеческие, трудовые, финансовые и иные ресурсы, то есть оказывать влияние на инновационное развитие территории.

Еще одна особенность рейтинга THE связанна с позицией вузов в предметных рейтингах. Ранее было отмечено, что в рейтингах ARWU и QS положение вузов в предметных рейтингах (среднее значение места) выше, чем в общем рейтинге, что и обеспечивает во многом развитие вуза в будущем в отдельных отраслях – флагманах. Однако в рейтинге THE средняя оценка в предметных рейтингах для 5 из 6 включенных в рейтинг вузов ниже, чем оценка общего рейтинга. Для потенциальных инвесторов это тоже может быть сдерживающим фактором, так как нет тех отраслей, в которых бы университеты обладали достойными существенными преимуществами, судя по данным предметных рейтингов.

Таким образом, анализ результатов рейтинга THE и его сопоставление с результатами двух предыдущих рейтингов, говорит не столько о конкретном достигнутом на данный момент уровне развития университетов, а сколько о субъективности оценки и ее зависимости от выбранных показателей и методики расчета их интегральной оценки.

Обобщая данные трех рейтингов за 2013–2018 гг. можно сделать следующие выводы. Пока можно говорить об определенном достигнутом уровне конкурентоспособности только относительно 4 из 8 исследуемых вузов – КФУ, УрФУ, НГУ и СПбПУ. Данные вузы представлены в общих и предметных рейтингах ARWU, QS, THE одновременно. Нельзя однозначно оценить данный уровень конкурентоспособности, так как результаты рейтингов сильно рознятся. Результаты данных рейтингов можно рассматривать как некие сценарии: ARWU является пессимистичным сценарием, согласно которому конкурентоспособность вузов наиболее низка и соответственно менее всего может оказывать влияние на инновационное развитие территории. Данные рейтинга QS – более оптимистичный сценарий с более высоким уровнем конкурентоспособности отечественных университетов. Соответственно сейчас основная задача этих вузов сохранять и повышать уровень своей конкурентоспособности для расширения способности привлекать ресурсы.

По аналогии относительно 2 из 8 рассмотренных университетов можно говорить об отсутствии конкурентоспособности на мировой арене. Это БФУ им. И. Канта и ЮУрГу – эти университеты ни разу не были упомянуты ни в одном из трех рассмотренных рейтингов.

Проведенные оценка и анализ уровня конкурентоспособности отечественных университетов на основе их участия в международных рейтингах позволяет предложить некоторые практические рекомендации по совершенствованию деятельности вузов и, как следствие, повышению их конкурентоспособности. Нам представляется, что для отечественных вузов сейчас наиболее целесообразным является выбор «точек роста» – наиболее приоритетных отраслей и направлений научной работы, которые смогут сформировать репутацию вуза сначала в отдельных областях науки, а потом уже в общих рейтингах конкурентоспособности.

Отчасти данное предложение уже реализуется на практике. Уже сейчас университеты-участники «5-100» сформировали перечень стратегических академических единиц (САЕ), то есть мегафакультетов или научно-образовательных консорциумов, ориентированных на работу в рамках прорывных направлений. Пока каждый вуз сам выбирает САЕ, то есть нет единой методики выбора прорывных направлений и работы в них, из-за чего у каждого вуза разное количество САЕ (у НГУ – 7 [5], у КФУ – 4 [6], например), одни из которых сформулированы более обобщенно, тогда как тематика других более конкретна (например, в КФУ – Трансляционная медицина, а в ННГУ – Математика и цифровые технологии в биомедицине [7]). Некоторые вузы быстро меняют САЕ (например, у СФУ в 2016 году было 2 САЕ, а в 2017 – уже 4 САЕ иных тематик [8]). Кроме того, некоторые направления повторятся у разных вузов, в силу чего возникает внутренняя конкуренция меду ними (например, у КФУ и НГУ есть САЕ, посвященная трансляционной медицине).

В связи с этим предлагается выработка и правовое закрепление более четкого механизма выбора САЕ университетами. Предполагается, что САЕ должно быть более тесно связано с экономикой региона РФ. Подобная взаимосвязь позволит более тесно связать научные теоретические достижения и их практическую реализацию. Подобный синтез теории и практики позволит получать больше материала о возможностях использования научных достижений, более точно модифицировать и изменять научные разработки в зависимости от запросов экономики и общества, привлекать больше инвестиций на развитие НИОКР, увеличивать количество научных работ (число их публикаций), их качество (их цитируемость) и т.д. Это позволит формировать положительную репутацию университета и за счет этого повышать их позицию в международных рейтингах.

Кроме того, необходимо развитие более плотного сотрудничества между университетами, САЕ которых совпадают или близки друг к другу. Возможно формирование совместных лабораторий и малых инновационных предприятий, которые позволят осуществлять совместные проекты вузов, способствуя тем самым их развитию и снижая внутреннюю конкуренцию между ними.

Указанные предложения позволять повысить конкурентоспособность отечественных университетов, то есть дадут возможность управлять отечественными вузами более эффективно и продуктивно в интересах общества, страны, региона.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 29.10.2012 №2006-р «Об утверждении плана мероприятий по развитию ведущих университетов, предусматривающих повышение их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров» // Правовая база «Гарант». URL: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70150350/ (дата обращение: 12.10.2018)
2. Academic Ranking of World Universities [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.shanghairanking.com/ru/# (дата обращения 30.03.2019)
3. Рейтинг университетов мира QS World University Rankings [Электронный ресурс] // Education index. Режим доступа: https://www.educationindex.ru/articles/university-rankings/qs/ (дата обращения 30.03.2019)
4. Рейтинг Times Higher Education World University Rankings (THE) [Электронный ресурс] // Проект «5-100». Режим доступа: https://www.5top100.ru/rankings/the/ (дата обращения 30.03.2019)
5. Российские вузы в ключевых мировых рейтингах [Электронный ресурс]// Проект «5-100». Режим доступа: https://www.5top100.ru/rankings/ …/B2_27.02.2019.xlsx (дата обращения 30.03.2019)
6. Стратегические академические единицы [Электронный ресурс]//Новосибирский государственный университет. Режим доступа: https://nsu.ru/SAE_ru (дата обращения 30.03.2019)
7. Приоритетные направления [Электронный ресурс] // Казанский (Приволжский) федеральный университет. Режим доступа: https://kpfu.ru/prioritetnye-napravleniya (дата обращения 30.03.2019)
8. Стратегические академические единицы [Электронный ресурс]// Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. Режим доступа: http://www.unn.ru/site/about/fakty-i-tsifry/strategicheskie-akademicheskie-edinitsy (дата обращения 30.03.2019)
9. Стратегические академические единицы [Электронный ресурс] // Сибирский федеральный университет. Режим доступа: http://taiga.sfu-kras.ru/ru/strau (дата обращения 30.03.2019)

ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS AS ONE OF THE MAIN TENDENCIES OF UNIVERSITY MANAGEMENT

R.R. Mazitova
Kazan (Volga Region) Federal University

The article is devoted to the assessment of the competitiveness of Russian universities. Participation in international rankings reflects not only the result of the university's work, but also its ability to attract scientific experts, invest in innovative developments, etc. The activities of universities to improve their own competitiveness is becoming increasingly relevant, and its results require study. This is what this article is about.

Keywords: federal university, national research university, competitiveness, rating, ARWU, QS, THE.

КОНЦЕПЦИЯ «5 П» Г.МИНЦБЕРГА НА ПРИМЕРЕ БАЗЫ ОТДЫХА «РАЗНЕЖЬЕ» НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

И.В. Макарычева

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье описывается теоретическая модель американского ученого Генри Минцберга, а именно концепция «5 П», где стратегия рассматривается как совокупность пяти взаимодополняющих элементов: плана, приема, принципа поведения, позиции и перспективы. В качестве доказательства широкой применимости данной модели, она рассматривается на примере предприятия малого бизнеса – базы отдыха «Разнежье» Воротынского района Нижегородской области. В заключении делаются выводы об универсальности применения данной модели.

Ключевые слова: стратегия, принцип, план, прием, позиция, перспектива, база отдыха, охота и рыболовство.

В современном менеджменте широко используется понятие «стратегия» в совершенно различных комбинациях: стратегический менеджмент, стратегическое управление, стратегия развития предприятия и т.д. При этом суть понятия «стратегия» трактуется совершенно разнообразно и вариативно. Только определений этому понятию можно найти десятки, если не сотни.

Так, горячо любимая студентами Википедия утверждает, что «страте́гия (др.-греч. στρατηγία – искусство полководца) – наука о войне, в частности наука полководца, общий, недетализированный план военной деятельности, охватывающий длительный период времени, способ достижения сложной цели, позднее вообще какой-либо деятельности человека. Задачей стратегии является эффективное использование наличных ресурсов для достижения основной цели (стратегия как способ действий становится особо необходимой в ситуации, когда для прямого достижения основной цели недостаточно наличных ресурсов)».[1]

Кроме этого, стратегия – «деятельность, направленная на получение планируемого результата с учетом перспективы долговременного развития»[2], «план действий в условиях неопределенности»[3], «долговремен-

ные, наиболее принципиальные, важные установки, планы, намерения правительства, администрации регионов, руководства предприятий в отношении производства, доходов и расходов, бюджета, налогов, капиталовложений, цен, социальной защиты»[4]. Это только некоторые из определений.

Так или иначе, все источники едины в одном: стратегия – это нечто, направленное в будущее, применимое буквально ко всему, что угодно.

В данном ключе интересна концепция так называемых «пяти П» Г.Минцберга(5 PsofMintzberg)[5]. Модель была создана еще в 1987 году и рассматривает стратегию как винегрет из пяти элементов, для эффектности начинающийся с одной буквы «П».

1. План / Plan
2. Прием или уловка / Ploy
3. Принцип поведения / Pattern
4. Позиция / Position
5. Перспектива / Perspective

Большинство слов в модели международные, поэтому в русском переводе сложности возникли только с «pattern», его перевели как принцип поведения, что не совсем отражает смысл этого явления. Но позднее мы к этому вернемся.

Стратегия как план, наверное, наиболее близка к предмету стратегический менеджмент. В концепции Минцбернга план представляет собой некое отдаленное видение, направление, куда должна стремиться фирма. Собственно, сама наука стратегического менеджмента выросла из долгосрочного планирования. Планы должны быть всегда, и чем они грандиознее, тем лучше. К сожалению, иногда бывает, что планируется стратегия в одних экономических условиях, а реализовываться приходится в других.

Стратегия в качестве приема или уловки лежит, скорее, в области маркетинга. Под приемами подразумеваются набор «хитростей», при помощи которых фирма может выделиться среди своих конкурентов. В качестве блестящего примера можно привести методику конкурентной борьбы Джоне Рокфеллера-старшего (хотя он жил за сто лет до создания концепции Минцберга). Джон Рокфеллер разработал специальные «бочки» («barrel») для перевозки нефти, в том числе по железной дороге. До того момента нефть перевозилась в открытых резервуарах и по пути частично испарялась. К слову сказать, цена нефти до сих пор измеряется в этих самых «баррелях». Рокфеллер договорился с железной дорогой, которая якобы от своего имени заключала контракт на перевозку нефти в баррелях с какой-либо независимой нефтяной компанией. По прошествии некоторого времени, когда от резервуаров для перевозки нефтяная компания отказывалась полностью, железная дорога (читай, Рокфеллер) поднимала плату за перевозку в несколько раз. Независимая компания под угрозой банкротства бывала вынуждена уступить свой бизнес Рокфеллеру. Именно во многом благодаря этой «Уловке» Джон Рокфеллер-старший стал самым богатым человеком за всю историю планеты.

Стратегия как принцип поведения, или паттерн действий относится к наиболее непонятной и запутанной части модели. В общем и целом под «паттерном» понимается некие принципы поведения организации, привычные шаблоны действий. Условно, если наши конкуренты будут снижать цену, то и мы тоже будем снижать. Либо принцип поведения может быть совершенно иным: не смотря на действия конкурентов, наши цены были и будут оставаться неизменными. Минцберг предлагал рассматривать стратегию в виде плана как намечаемую стратегию, а стратегию как принцип поведения в качестве реализуемой стратегии. На самом деле это по сути практика ведения бизнеса. Например, фирма «Apple»старается ежегодно презентовать хоть какую-то техническую новинку, а фирма «LouisVuitton» выпускает одну модель чемодана уже больше восьмидесяти лет и никогда не устраивает распродаж.

Когда стратегия рассматривается в качестве позиции, имеется в виду место компании по солнцем. Естественно, что солнце это не астрономическое, а экономическое. Фактически, это позиция фирмы на рынке, или, как еще говорят, взаимодействие внутренней и внешней среды. При этом понятие «позиция» трактуется достаточно широко. Под «позицией» можно понимать собственно долю рынка (большая или маленькая): например, Сбербанк и Саровбизнесбанк; можно понимать рыночную нишу: например, парикмахерская исключительно для мужчин; можно понимать ценовое позиционирование: дискаунтер или апмиддл; и много чего другого. Например, позиция «Икея» – торговля дешевой мебелью среднего качества для небогатых людей. Позиция «Паркер» – торговля элитными дорогими канцтоварами, в основном ручками.

Понимание стратегии как перспективы лежит во внутренней среде предприятия. В идеале – это некое разделяемое всеми членами коллектива видение мира, этой фирмы и места фирмы на рынке. То есть стратегия как перспектива подразумевает под собой команду единомышленников, работающих с большой отдачей. Стихийно такие организации складываются редко, как правило на уровне стартапов, затем по мере роста и развития командный дух теряется. Чтобы этого на произошло, корпоративную культуру поддерживают и развивают. Компании, имеющие стратегию как перспективу, обязательно имеют корпоративную идеологию, миссию, девиз и т.п.; проводят тренинги по развитию корпоративной культуры, разнообразные коллективные мероприятия для сплочения коллектива. Например, компания «Амазон», занимающаяся интернет-торговлей, в прошлом году предложила всем желающим уволиться сотрудникам компенсацию в размере восьми тысяч долларов. Аргумен-

тация была следующая: если они готовы уйти за эти деньги, то такие сотрудники не ценят работу в команде «Амазон» и лучше нанять других, более лояльных работников.

Таким образом, концепция «5 П» охватывает практически любую сферу деятельности предприятия: внешнюю среду, внутреннюю среду, их взаимодействие и дальнейшие перспективы развития. На самом деле при помощи этой модели можно описать с точки зрения стратегического видения практически любое предприятие, даже если оно само не подозревает о существовании у себя какой-либо стратегии. Попробуем это сделать на примере предприятия малого бизнеса – базы отдыха «Разнежье» Воротынского района Нижегородской области.

Если мы будем рассматривать историю создания этой базы, то мы как раз получим стратегию как ПЛАН, поскольку создавалась эта турбаза как нишевой бизнес: база отдыха для охотников и рыболовов. Расположенная на берегу Волги с целой сетью мелких безымянных проток, окруженная густыми лесами, деревня Разнежье всегда привлекала охотников и рыболовов, но жить там они могли только в палатках, или снимать жилье у местных жителей. Автор идеи базы отдыха, сам заядлый рыбак, был уверен, что место будет пользоваться спросом. Прожив некоторое время в Канаде, он насмотрелся, как подобный бизнес организован там, и решил у нас создать нечто подобное. Это бал конец девяностых годов, и тогда концепт баз отдыха в основном ориентировался на шаблоны советских времен: строились большие корпуса, пусть удобные и красивые, но по типу пансионатов. Автор идеи базы «Разнежье» решил пойти другим путем, построив на огороженной территории в три с половиной гектара 12 двухэтажных срубов, рассчитанных на два или четыре номера каждый со своим индивидуальным входом. Кроме этого, была облагорожена территория, сооружен лодочный причал, большая беседка с барбекю, сеть малых беседок. На сегодняшний момент таких баз отдыха уже много, но на тот момент это было нечто новое, фактически инновация от загородного отдыха. К сожалению, реализацию своих планов автор идеи увидеть так и не сумел: он скончался от онкологического заболевания. Вдова продала недостроенную турбазу, и новый владелец от первоначального плана оставил очень незначительную долю.

Новый владелец не был ни охотником, ни рыболовом, а турбазу приобрел в качестве перспективного объекта недвижимости: он хотел ее достроить и продать. Здесь имеется ввиду стратегия как ПАТТЕРН ДЕЙСТВИЙ. В то время приобретать недвижимость с целью перепродажи было очень распространенным явлением. Были вложены определенные средства, закуплена мебель, кухонное оборудование (весьма кстати один из разорившихся ресторанов продавал за бесценок). В то же время за объявленные деньги покупателей не находилось. Держать объект законсервированным становилось невыгодно, и базу отдыха решено было запустить. К слову сказать, именно тогда за ней закрепилось название «Разнежье», первоначальное название было «Волжская сказка». Просто в процессе достройки в качестве адресата обычно упоминалась близ расположенная деревня Разнежье, название привилось и понравилось.

Для нормального функционирования базы отдыха пришлось нанять персонал. Сторожа были там и раньше, но теперь потребовались повара, горничные, и, самое главное, управляющий. С поиском персонала были определенные сложности, подробнее эту тему мы уже раскрывали [6]. Главную сложность – территориальную отдаленность – в конечном итоге преодолели, переведя часть персонала на вахтенный режим: ведь ближайший населенный пункт находится почти в десяти километрах от базы отдыха. С управляющими вообще было все сложно. В настоящий момент (а база отдыха функционирует с 2011 года) сменилось уже пять человек, причем последний управляющий – истинная находка – работает уже четыре года. То есть в первые годы работы управляющие менялись практически ежегодно.

Появление последнего управляющего позволило турбазе «Разнежье» реализовать стратегию как ПРИЕМ. Это милая женщина раньше работала на аналогичной должности на базе отдыха «Васильсурская слобода», что находится напротив «Разнежья» на противоположном берегу Волги и имеет опыт работы в гостиничном бизнесе. Кроме того, она прекрасная повариха и возглавила кухню. Она великий мастер вкусно готовить простую дешевую еду: пшенную кашу, пироги, блины, запеченный картофель. Кроме того, она мастер готовить блюда из рыбы: ведь она всю жизнь провела на Волге. Рыба на базе практически бесплатная, так как ее не покупают, а ловят егеря. В сезон грибов она готовит различные соленья и маринады. Все это в совокупности позволило разработать недорогое, но очень вкусное меню, и многие постоянные клиенты возвращаются вновь и вновь благодаря великолепной русской кухне.

Теперь рассмотрим стратегию как ПОЗИЦИЮ применительно к базе отдыха «Разнежье». Напомним, что стратегия как позиция предполагает нечто, что позволяет каким-бы то ни было образом отличаться от конкурентов. По первоначальному ПЛАНУ база отдыха должна была обслуживать охотников и рыболовов. Новый владелец решил не отказываться от этой идеи, но, поскольку сам он имеет об охоте весьма отдаленное представление, идея в полном виде реализована не была. База имеет в штате двух егерей, но чаще всего база имеет общее назначение. Отдыхают там самые разные люди, для детей построен детский городок. Для того, чтобы рекламировать именно рыболовную направленность «Разнежья», там уже дважды проводился чемпионат России по рыбной ловле. В принципе, он имел успех, но неподалеку от «Разнежья» открылась новая база отдыха «Заводь», попроще и подешевле, и многих клиентов перехватывает она.

Вообще, у «Разнежья» два близких конкурента: вышеупомянутая «Заводь» и «Васильсурская слобода», расположенная на противоположном берегу Волги, но эксплуатирующая те же рыбные угодья. Позиционирование «Разнежья» имеет свои преимущества для определенного круга лиц. Как уже говорилось выше, там пре-

красное питание. Кроме того, все домики комфортабельны и в общем и целом соответствуют европейскому стандарту «три звезды» (естественно, «звездность» никто не оформлял). Но одно из ключевых достоинств «Разнежья» – местоположение. База отдыха расположена на высоком берегу Волги в сосновом бору. С берега открывается потрясающей красоты вид. Кроме вида, там собственный природный песчаный пляж на мысу, что дает возможность просто для пляжного отдыха. К недостаткам «Разнежья», причем серьезным, относится отсутствие технической возможности спустить на воду лодку, поэтому клиентам со своими лодками приходится спускать их довольно далеко, в одноименной деревне, и добираться до базы по воде, что не всегда удобно. «Заводь» тоже находится на высоком берегу, но в чистом поле, напротив нее через дорогу- бензоколонка. С точки зрения видов и интерьера она однозначно проигрывает. Зато она дешевле и у ней есть собственный лодочный спуск. «Васильсурская слобода» расположена на дебаркадере, она достаточно комфортабельна, но кроме рыбной ловли заняться там нечем. И, несмотря на расположение на воде, купаться там невозможно.

Таким образом, база отдыха «Разнежье» обладает по сравнению с конкурентами лучшими условиями для семейного отдыха, сохраняя при этом нацеленность на рыбалку и охоту. Этим она выгодно отличается от конкурентов, нацеленных только на активный отдых. В общем и целом ПОЗИЦИЯ у «Разнежья» достаточно неплохая.

Осталось рассмотреть последнюю «П» – стратегию как перспективу. Напомним, это внутренняя среда организации, нацеленность всего коллектива на конечный результат. С ПЕРСПЕКТИВОЙ на базе отдыха «Разнежье» все весьма непросто. Российская деревня – это вообще совершенно особая территория со своим менталитетом, который зачастую на совсем вписывается в учебники по стратегическому менеджменту. А точнее, вообще не вписывается. На базе отдыха «Разнежье» работают люди из соседних деревень Михайловское и Разнежье, поэтому менталитет работников самый что ни на есть деревенский: мы – это мы, хозяева – это они, и обмануть хозяина вроде как и никого не обмануть. Сторожа, например, еще на этапе строительства базы отдыха, совершенно спокойно пускали на территорию своих, деревенских: дескать, какие же они чужие? Чужих мы не пускаем! Процветало мелкое воровство. Все изменилось с приходом последнего управляющего. Эта женщина была для них «своей», ее обманывать было плохо. Постепенно она сумела довести до персонала простую вещь: работы в деревне не так много, если турбаза закроется, всем придется искать новую работу. Пусть зарплаты там не очень большие, но свою недельную вахту работники живут в общежитии на всем готовом, включая питание. Это всех очень устраивает. Кроме того, за каждого повторного клиента (то есть если человек приезжает еще раз) выплачивается маленькая премия. Это позволило создать достаточно уютную атмосферу, в которой стараются угодить гостю. То есть ПЕРСПЕКТИВА на базе отдыха простая – не потерять работу и получить премиальные. Это, конечно, не «Амазон», но худо-бедно работает.

В заключение стоит отметить, что сами разнежнинцы ни о каких гранях стратегии не думают, просто выживают и все. Стараются сделать так, чтобы база отдыха не разорилась, а процветала. Но ведь это как раз и доказывает объективный характер концепции «5 П» Минцберга: только объективные теории бывают применимы там, где о них никогда не слышали. Если бабушка на рынке, торгующая творогом, никогда не слышала от законе спроса, сформулированным А.Маршаллом, это абсолютно не мешает ей применять этот объективный закон на практике: дешевле поставишь, больше продашь. И в нашей статье как раз приводятся доказательства объективности подхода в американской теории, если она прекрасно описывает предприятие малого бизнеса из российской глубинки.

Список литературы

1. Википедия. https://ru.wikipedia.org
2. Ресурсосбережение. Термины и определения. ГОСТ Р 52104 2003 (утв. Постановлением Госстандарта РФ от 03.07.2003).
3. Экономика. Толковый словарь. – М.: «ИНФРА-М». 2000.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 3-е изд., испр. М.: «ИНФРА-М», 2009.
5. Минцберг Г., Альстанд Б. Стратегическое сафари. Экскурсии по дебрям стратегического менеджмента». «Альпина Паблишер», 2017.
6. Макарычева И.В. Проблема обеспечения кадрами загородных отелей и баз отдыха на примере Нижегородской области.В сборнике: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций Материалы международной научно-практической конференции ученых, специалистов, преподавателей вузов, аспирантов, студентов. 2018. С. 148–150.

MINTZBERG'S 5 PS STRATEGY ON THE EXAMPLE OF THE HOLIDAY RESORT "RAZNEZHYE" IN NIZHNY NOVGOROD REGION

ThearticledescribesthetheoreticalmodeloftheAmericanscientistHenryMintzberg, the concept of "5 P", where the strategy is considered as a combination off ivemutually reinforcing elements: plan, ploy, pattern, position, perspective. As an evidence of the broad applicability of this model, it is applied on a small bus in essenterprise – the "Raznezhye" holiday resort in the Vorotinsky districtof the NizhnyNovgorodregion. Theauth or concluded on the universality of the application of this model.

Keywords: strategy, plan, ploy, pattern, position, perspective, holiday resort, huntingandfishing.

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ КРЕАТИВНОГО ПЕРСОНАЛА

В.В. Марико, Е.Е. Михайлова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В.С. Новокшонова

ПАО «Мобильные ТелеСистемы»

Актуализируется вопрос об особенностях стимулирования креативного персонала, основанных на принципах внутренней мотивации. Рассматриваются условия и факторы, способствующие ее повышению, которые сопоставляются с существующей системой мотивации в институте экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского. На основе проведённого исследования делается вывод о существовании признаков по созданию системы мотивации креативного персонала и о путях дальнейшего её совершенствования.

Ключевые слова: внутренняя мотивация, стимулирование, креативный персонал, креативный класс, креативная экономика, творческая деятельность, интеллектуальный труд.

Мотивация креативного персонала – актуальная проблема современного этапа развития. Креативная экономика, замена алгоритмируемого труда машинами, увеличение числа проблем, не имеющих стандартного решения – всё больше будет требовать на рынок труда притока креативных кадров, к числу которых относятся люди интеллектуального и творческого труда, в частности: учёные, инженеры, программисты, архитекторы, дизайнеры, писатели, художники, музыканты. Творчество (под которым понимается создание значимых новых форм) может быть важным элементом работы в сфере бизнеса, образования, здравоохранения, права или любой другой области, представителей которых современный социолог Ричард Флорида относит к креативному классу [1].

В свою очередь мотивация представителей креативных профессий (называемая Д. Пинком, мотивацией 3.0) отличается от мотивации монотонного, рутинного труда (мотивации 2.0). Технологии стимулирования, накопленные в менеджменте до XX века включительно, построены на принципах бихевиоризма и представляют собой «политику кнута и пряника». Её действие по формуле: «если, то…» – в творческой деятельности может быть не только не полезно, но даже вредно, так как ведёт к снижению эффективности труда. Поэтому, особенности мотивации креативной деятельности на сегодняшний день – вопрос открытый, требующий научного переосмысления и выработки новых подходов [2].

Главной отличительной чертой мотивации креативного персонала является, по мнению исследователей, опора не на внешнюю, а на внутреннюю мотивацию. Она направлена в первую очередь на содержание деятельности, интерес и удовольствие от работы. Из этого следует, что для управления мотивацией креативных сотрудников руководство должно стремиться к созданию таких условий труда, чтобы главным образом их не демотивировать, не мешать заниматься любимым делом [2].

Одним из исследователей вопроса внутренней мотивации является психолог Кон Альфи. В своей книге «Наказание наградой, что не так со школьными оценками, системами мотивации, похвалой и прочими взятками» он показывает, что базовая стратегия мотивации 2.0: «сделай то – и получишь вот это», – имеет лишь временный и краткосрочный эффект [3]. Автор считает, что нет смысла заставлять человека что-либо делать, используя методы контроля. Лучше, по его мнению, создать условия, в которых у сотрудника появится заинтересованность хорошо работать.

Далее мы рассмотрим перечень условий для поддержания внутренней мотивации, предложенных А. Коном:

Во-первых. Он советует отменить поощрения (за отдельно выполняемые задачи) и «платить щедро и по справедливости».

По мнению автора, руководитель должен сделать все возможное, чтобы помочь работникам «выбросить из головы вопрос о деньгах». Заработная плата должна быть на достойном уровне, и нет необходимости вознаграждать за отдельно выполняемые задачи.

То есть, мы видим, что вслед за Ф. Герцбергом, который заработную плату определял как гигиенический фактор, А. Кон тоже материальную часть в системе мотивации относит к базовому уровню. Не решив это вопрос, «эксперименты» с нематериальной мотивацией могут не иметь значительного успеха.

Во-вторых. Предлагается пересмотреть процесс оценки сотрудника.

Надо отменить аттестации, которые сеют нервозность и беспокойство. Автор считает, что обратную связь необходимо предоставлять сотрудникам в качестве помощи для улучшения их работы. И в этой связи оценку целесообразно рассматривать как диалог, возможность обмениваться идеями и задавать вопросы. При этом важно её отделить от определения размера заработной платы.

В-третьих. Требуется создание условий для настоящей мотивации.

Здесь имеется в виду достойное обращение с сотрудниками, которое может оказаться важнее повышения оплаты труда. Люди, занимающие управленческие должности, обязаны уметь:

- Смотреть: не устанавливать надзор, а присматриваться, какие проблемы требуют решения, и помогать решать их;

- Слушать: подходить серьезно и уважительно к тому, что тревожит сотрудников.
- Разговаривать: т.е. давать сотрудникам исчерпывающую обратную связь об их работе.
- Размышлять: о своём управленческом стиле, и к каким последствиям он ведёт.

Таким образом, грамотная обратная связь, понятная система оценки работы сотрудника и уважительное отношение со стороны руководства – необходимые условия создания среды для креативной деятельности.

В-четвёртых. Указывается на необходимость уделять внимание трем основополагающим факторам (три «С» мотивации): сотрудничество, определяющее характер обстановки, в которой работают люди; содержание задач; свобода выбора – пределы, в которых сотрудники решают, что и как им делать.

Сотрудничество. Люди больше проникаются энтузиазмом, когда ощущают принадлежность к определенному сообществу и свою причастность к общему делу, чем когда каждый занимается чем-то своим. Слаженная команда лучше, чем один сотрудник, выполнит большинство производственных задач. Но не достаточно распределить людей в команды, необходимо обучить их навыкам командной работы, наладить межфункциональные связи, необходимые для координации действий между отделами.

Содержание. Здесь автор указывает, что важен не только сам процесс работы, который доставляет удовольствие и интерес к деятельности, но и возможность заниматься значимой работой, которая видится как «вклад в общее благо более широкого сообщества людей». Как правило, самую высокую мотивацию дает работа, которая открывает возможность осваивать новые навыки, решать более или менее разнообразные задачи, а также приобретать и демонстрировать профессиональную компетентность. Руководителям при найме и наделении функционалом нужно учитывать, что сотрудникам самим нравится делать, предоставлять возможность пробовать себя на нескольких разных позициях в организации, пока не найдется самая для него подходящая. Мотивация может быть усилена, если сотрудник имеет общее представление о результатах того, что он делает, испытывает ответственность за эти результаты и видит в своей работе пользу.

Свобода выбора. Руководители должны гарантировать сотрудникам реальную свободу выбора, как делать свою работу. Самая высокая мотивация возникает у сотрудников, когда у них есть право участвовать в принятии решений о целях организации (и, разумеется, когда им для этого предоставлены необходимые информация и ресурсы) [3].

Перечисленные условия и факторы способствуют, по мнению А. Кона, поддержанию внутренней мотивации, и, следовательно, необходимы для более успешной работы креативного персонала.

Обратимся к данным исследования мотивации преподавательского состава института экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского, чтобы понять насколько современные условия работы соответствуют предлагаемым принципам поддержания у работников внутренней мотивации.

С этой целью были проведены: а) опрос сотрудников профессорско-преподавательского состава и б) экспертное интервью с представителем руководящего состава ИЭП ННГУ им. Н.И. Лобачевского.

Для анализа оценки преподавателями своей мотивации был разработан опросник, содержащий 13 утверждений., а также вопрос о том, как респондент узнал о вакансии при устройстве на работу, опыт работы и библиографические вопросы.

Все утверждения данного опросника отражают разные аспекты мотивации.

Утверждение 1 («Я активно проявляю свои знания, умения и способности в работе») ориентировано на вопрос о предоставление организацией возможностей сотрудникам на своей должности активно проявлять знания, умения и способности.

Утверждение 2 («При перемещении на другие должности, учитываются не только мои профессиональные, но и мои личностные особенности») отражает то, насколько в организации учитываются личные особенности сотрудников.

Утверждением 3 («Руководство поддерживает предлагаемые мной идеи») предлагается оценить открытость руководства к новым идеям сотрудников.

Утверждения 4 («Организация предоставляет возможности для моего профессионального развития»), 5 («У меня есть индивидуальный план профессионального развития, включающий план обучающих мероприятий») и 7 («В моей организации я совершенствую и развиваю свой профессиональный потенциал») ориентированы на вопрос о предоставление организацией возможностей для профессионального развития сотрудников.

Утверждения 6 («Руководство поощряет мою работу») и 9 («Я получаю справедливую оценку своей работы от руководства») отражают оценку руководством деятельности сотрудников.

Утверждение 8 («Я в состоянии оценить эффективность своей работы, поскольку понимаю, какими критериями руководствоваться и каким показателям соответствовать») показывает, насколько сотрудники знают и понимают критерии оценки и показатели эффективности их деятельности.

Утверждение 10 («При принятии важных решений в компании руководством учитывается моё мнение») позволяет оценить отношение сотрудников к их причастности в решении важных вопросов в вузе.

Утверждение 11 («Я реализую свои профессиональные и личностные потребности в рамках организации») отражает отношение сотрудников к системе мотивации, позволяющей или не позволяющей реализовывать свои профессиональные и личностные потребности.

Утверждение 12 («В нашей организации есть люди, ответственные за передачу лучшего опыта всем сотрудникам») предназначен для выявления существования в организации высококвалифицированных сотрудников, ответственных за передачу лучшего опыта.

Утверждение 13 («Я планирую продолжать работать и развиваться в своей организации) позволяет оценить общее отношение сотрудников к желанию развиваться и работать в своей организации.

В исследовании приняли участие 91 преподаватель института экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского, среди которых 25 мужчин и 66 женщин. Возраст всех респондентов от 22 до 60 и более лет:

В институте экономики и предпринимательства: от 22 до 30 лет – 14 преподавателей, от 31 до 40 лет – 35, от 41 до 50 лет – 21, от 51 до 60 лет – 13, более 60 лет – 7 преподавателей.

Опыт работы преподавателей, принявших участие в исследовании 55 респондентов работают более 8 лет, 11 человек имеют опыт от 5 од 8 лет, 9 респондентов – от 3 до 5 лет, 10 человек работают от 1 до 3 лет и 6 преподавателей работают в ИЭП менее 1 года.

Утверждения оценивались по шкале (1 – полностью не согласен, 2 – скорее не согласен, 3 – затрудняюсь ответить, 4 – скорее согласен, 5 – полностью согласен). Результаты опроса представлены на диаграммах.

"Организация предоставляет возможности для моего профессионального развития"
6,17
8,64
17,28
40,74
27,16
1
2
3
4
5

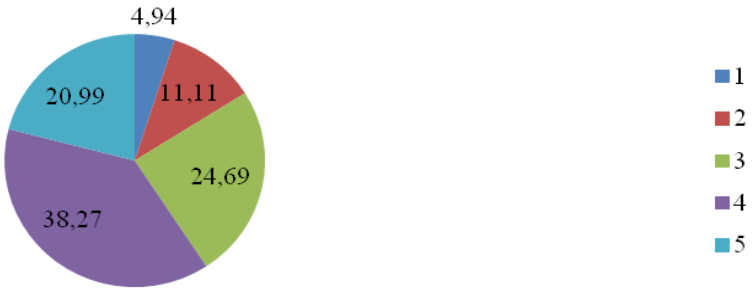
"У меня есть индивидуальный план профессионального развития, включающий план обучающих мероприятий"
7,41
11,11
20,99
44,44
16,05
1
2
3
4
5

"Руководство поощряет мою работу"
8,64
8,64
23,46
43,21
16,05
1
2
3
4
5

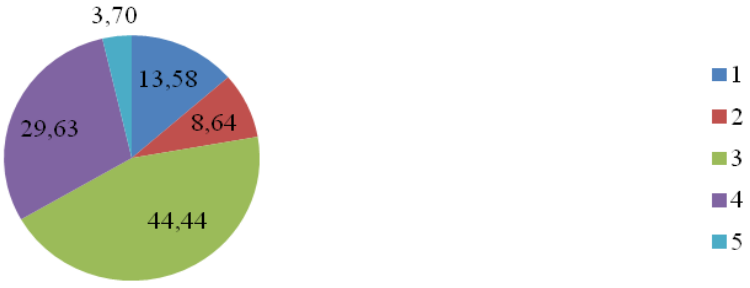
"В моей организации я совершенствую и развиваю свой профессиональный потенциал"
2,47
6,17
20,99
48,15
22,22
1
2
3
4
5

"Я в состоянии оценить эффективность своей работы, поскольку понимаю, какими критериями руководствоваться и каким показателям соответствоват"

"Я получаю справедливую оценку своей работы от руководства"



"При принятии важных решений в компании руководством учитывается моё мнение"



"Я реализую свои профессиональные и личные потребности в рамках организации"

Исходя из полученных данных по результатам опроса преподавателей можно сделать следующие выводы (для показаний согласия с утверждениями мы сложили процентное соотношение ответов «полностью согласен» и «скорее согласен»).

1. Сотрудники активно проявляют свои знания, умения и способности в работе (85%).
2. Учитываются не только профессиональные способности сотрудников, но и личностные особенности (69%).
3. Руководство в большинстве случаев поддерживает предлагаемые идеи, что позволяет преподавателям открыто проявлять инициативу считают лишь 42%.
4. Организация предоставляет возможности для развития и обучения своих преподавателей (68%).
5. Руководство в большинстве своём справедливо оценивает преподавателей (59%) и поощряет их за проделанную работу (59%). Т.е. так считают чуть больше половины сотрудников.
6. У преподавателей есть индивидуальные планы профессионального развития (60,5%).
7. 44% в ИЭП затрудняются оценить утверждение «Руководство учитывает их мнение при принятии важных решений» и 9% с этим утверждением не согласны. Поэтому вывод об участии преподавателей в решении важных задач сделать на данном этапе опроса нельзя.
8. Преподаватели реализуют свои профессиональные и личностные потребности в рамках университета считают чуть больше половины респондентов (60%).

9. Преподаватели знают и понимают критерии оценки эффективности деятельности руководством (78%), следовательно, существует грамотно разработанная система требований к деятельности преподавателей.

10. В ИЭП преподаватели считают, что, есть люди ответственные за передачу лучшего опыта (67%).

11. Большая часть преподавателей (76,5%) планирует продолжать развиваться и работать в своём университете.

Таким образом, данные выводы отражают представление преподавателей о существовании элементов развития внутренней мотивации: есть условия для роста и развития, включающие обучающие мероприятия; прозрачная система оценки деятельности преподавателей; учёт личностных особенностей сотрудников.

Экспертное интервью было направлено на уточнение позиции руководства по вопросу мотивации преподавательского состава. В ходе интервью были выявлены ключевые аспекты мотивационной политики, такие как привлечение, удержание и развитие преподавательского состава вуза.

Наиболее значимые вопросы и ответы на них мы представляем в данной выдержке:

1. Какие инструменты и ресурсы могут использовать вузы для поиска и привлечения талантливых преподавателей?

«В ННГУ, к примеру, ставится задача, формируется проектная группа, и уже в процессе работы таланты показывают себя. Если говорить о внешнем поиске, то здесь стоит проблема ресурсов, потому что, привлекая ассистента, встаёт необходимость его растить, защищать и вкладываться в него, а высококвалифицированного доцента привлечь тяжело, т.к. это уже будет стоить больших затрат. Поэтому лучше растить своих преподавателей, т.к. опять же у вузов не всегда есть ресурсы для привлечения преподавателей из других вузов».

2. Какие, на Ваш взгляд, основные элементы системы мотивации при управлении талантами?

«Во-первых, финансовая поддержка. В современных условиях это очень важно. Также моральное поощрение, возможность развития, участия в различных конференциях, стажировках, семинарах и т.д., благодарности и поощрения».

3. Что, по Вашему мнению, обязательно должно быть включено в программы развития преподавателей вуза?

«Различные активные способы, тренинги, саморазвитие также является очень важным способом».

Анализируя проведённое интервью, можно сделать вывод о том, что создание условий для развития внутренней мотивации креативного персонала актуально для высших учебных заведений. Вуз ориентирован на «взращивание» будущих своих сотрудников. Вместе с тем, основная проблема, как и у многих российских учебных заведений – финансовая поддержка преподавателей.

В заключении следует отметить, что результаты исследования указывают на наличие признаков по созданию условий для развития внутренней мотивации креативного персонала в институте экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского, которые выражаются: в возможности активно проявлять свои знания, умения и способности в работе; в наличии условий для роста и развития, включающие обучающие мероприятия; в существовании прозрачной системы оценки деятельности преподавателей и в учёте личностных особенностей сотрудников.

В то же время есть существенные недостатки, такие как: отсутствие возможностей преподавателей участвовать в принятии решений, значимых для жизни вуза; наличие сложностей в налаживании эффективных коммуникаций в большом коллективе; недостаток материального вознаграждения за интеллектуальный труд. Следует заметить, что указанные недостатки компенсируются внутренней мотивацией сотрудников к деятельности. Вместе с тем при улучшении этих показателей конкурентоспособность креативного персонала ВУЗа могла бы возрасти.

Список литературы

1. Флорида Р. Креативный класс. Люди, которые создают будущее. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 420 с.

2. Пинк Д. Драйв: Что на самом деле нас мотивирует. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 274 с.

3. Кон А. Наказание наградой. Что не так со школьными оценками, системами мотивации, похвалой и прочими взятками. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 1993. – 760 с.

FEATURES OF MOTIVATION OF CREATIVE PERSONNEL

V.V. Mariko, E.E. Mikhailova
Lobachevsky University
V.S. Novokshonova
"Mobile TeleSystems"

The issue of the peculiarities of stimulating creative staff, based on the principles of intrinsic motivation, is being actualized. We consider the conditions and factors contributing to its improvement, which are compared with the existing system of motivation at the Institute of Economics and Entrepreneurship of Lobachevsky University. On the basis of the conducted research, a conclusion is made about the existence of signs on the creation of a system of motivation of creative personnel and on ways to further improve it.

Keywords: internal motivation, stimulation, creative staff, creative class, creative economy, creative activity, intellectual work.

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ

В.В. Марико, Т.О. Подольская, М.В. Кемаева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе рассмотрены вопросы формирования условий, необходимых для эффективного развития персонала креативных индустрий.

Ключевые слова: управление персоналом, креатавный класс, креативные индустрии.

На фоне замедления экономического развития по скорости роста и масштабам международной торговли креативная экономика является одним из самых перспективных направлений.

Наблюдения последних десятилетий показывают, что, несмотря на общее замедление мировых темпов экономического развития, креативная экономика, являясь относительно новой парадигмой, объединяет экономику, культуру и искусство [1] и находится в постоянном росте. В зависимости от статистических методов, классификаций и географии оценки этого роста разняться. В интервале 2000–2005 года этот рост составил 8,7% [2] и был усреднённо-глобальным явлением, не ограниченным рамками отдельных территорий.

Креативная экономика воспринимается как «целостная концепция взаимодействия между культурой, экономикой и технологиями в современном глобализированном мире, в котором преобладают символы, тексты, звуки и изображения» [1].

Креативные индустрии являются более широким понятием, чем непосредственно производство креативной продукции, соответствующее интерпретации ЮНЕСКО. К ним следует относить производства, где эффективность деятельности персонала в значительной мере определяется необходимостью применения творческого подхода, новаторством и повышенными требованиями к квалификации персонала. В этом смысле креативные индустрии включают инновационные производства, но не ограничиваются ими. Руководствуясь данным подходом становится возможным измерить величину креативных индустрий в экономике любой страны, в том числе в России.

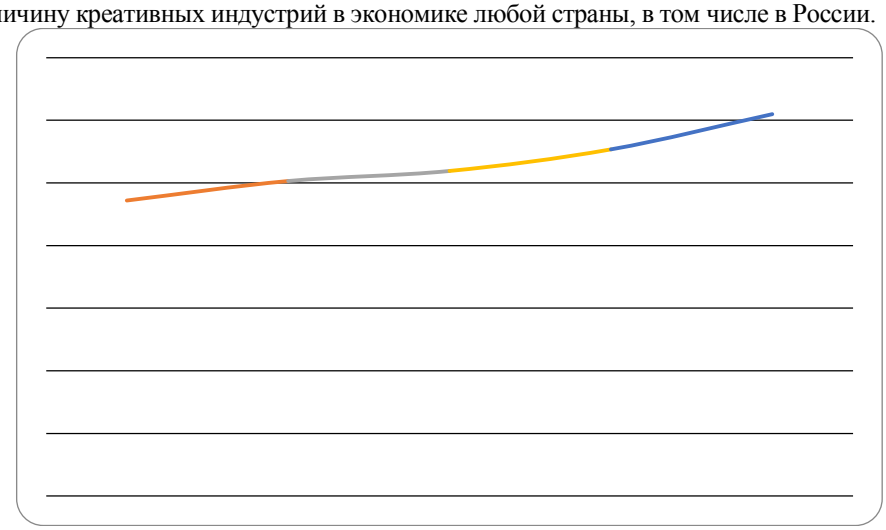


Рис. 1. Валовая добавленная стоимость российских креативных индустрий 2014-2018 гг. в текущих ценах, млрд.рублей [расчеты авторов на основе данных ГКС РФ]

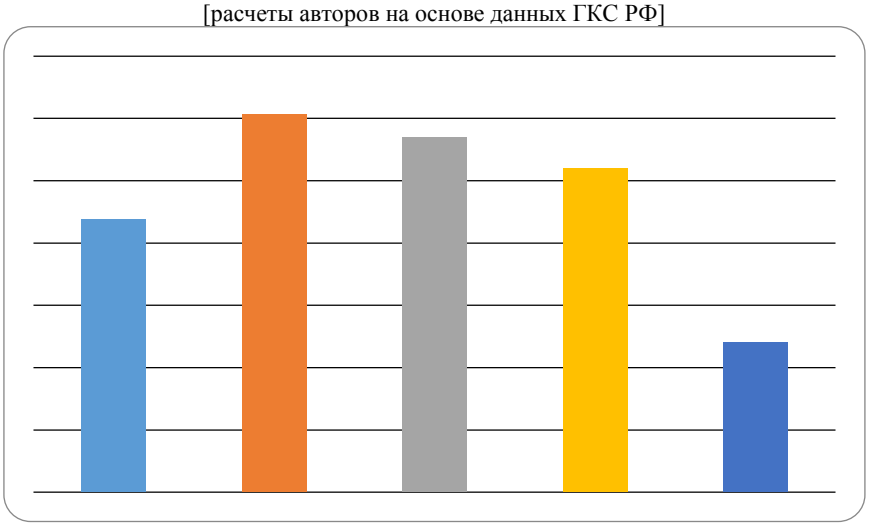


Рис. 2. Доля кеативных индустрий в ВВП РФ 2014-2018 гг., % [расчеты авторов на основе данных ГКС РФ]

Динамика креативных индустрий положительна, что свидетельствует о номинальном расширении объема производства (рис.1). Однако, в относительном измерении в структуре ВВП РФ наблюдается стагнация с тенденцией к замедлению (рис. 2).

Отрасли креативных индустрий определяют экономический рост страны, который в свою очередь зависит от людей, формирующих креативный класс.

Развитие экономики страны во многом зависит от развития креативного класса в связи с трансформацией общества от индустриального типа к постиндустриальному, а это означает значительную смену ценностей работников и формирование обновленных тенденций (последнее снижает возможности по управлению и прогнозированию) [3]. Следует отметить, что все смена тенденций не означает полный разрыв с прошлым: часть из них представляет собой смесь традиционных ценностей с новыми. Именно эти специфические ценности Р. Флорида выделяет, как отличительные составляющие «креативного класса»[10]:

– самобытность (креативный класс – люди, обладающие творческими способностями и свободным гибким мышлением, всегда стояли против догматичности, однообразия, групповых норм и строгого подчинения правилам):

– мотивация (материальная мотивация перестает быть первостепенной значимой мотивацией, уступая место усиленной работе, нацеленной на результат, повышенной ответственности, стимуляции творческого потенциала и нематериальной мотивации, а так же креативный класс состоит из амбициозных людей, стремящихся к успеху и добивающегося его благодаря собственным способностям, для них важен профессиональный рост и саморазвитие);

– разнообразие и открытость (для креативного класса важны любые проявления разнообразия, культурного, национального, демографического, а также существование таких систем, которые делают возможным самовыражение, развитие и применение собственных уникальных способностей);

– свобода личности (способность принять человека таким, каков он есть и терпимость к различиям являются одними из главных ценностей креативного класса, к таланту невозможно применить классификации по признаку расы, этнической принадлежности, пола, сексуальной ориентации или внешности. Комфортные условия работы, соответственно, приводят к повышению уровня производительности и количеству креативных решений, что в свою очередь ведет к улучшению уровня жизни населения, города и страны.

Таким образом, согласно теории Р. Флориды [11], представителей креативного класса отличает особая мотивация в профессиональной деятельности. Деньги для них не являются первостепенным фактором удовлетворенности трудом, наиболее важным становится содержание работы, сложные задачи и креативные решения, возможность реализовать себя и добиться признания своих профессиональных заслуг. Одной из основных ценностей креативного класса является индивидуализм. Чаще всего представители креативного класса предпочитают не вертикальную карьеру, удаляющую их от интересной работы, а горизонтальную: из компаний, в которых их таланты уже не нужны, они переходят туда, где им могут предложить задачу по силам. Также они могут перемещаться не только из компании в компанию, но и из города в город, если там жизнь веселее и интереснее. Их привлекают культурные мегаполисы и центры с высочайшим потенциалом креативности.

Тенденция доли креативных индустрий не соответствует ожидаемым результатам от увеличения доли населения, занятого в креативных индустриях (рис. 3), что связано в том числе с недостаточной эффективностью управления и систем управления персоналом предприятий и организации. Креативный контент для создания широкого ассортимента потребительских товаров (с высокой добавленной стоимостью) в России затруднено по ряду причин, в том числе и по причине отсутствия единства системы обучения и повышения квалификации и подготовки кадров отраслевых специалистов для креативной индустрии (включая брендирование, маркетинговые технологии, дизайн, лицензирование объектов интеллектуального права и пр.) [4].

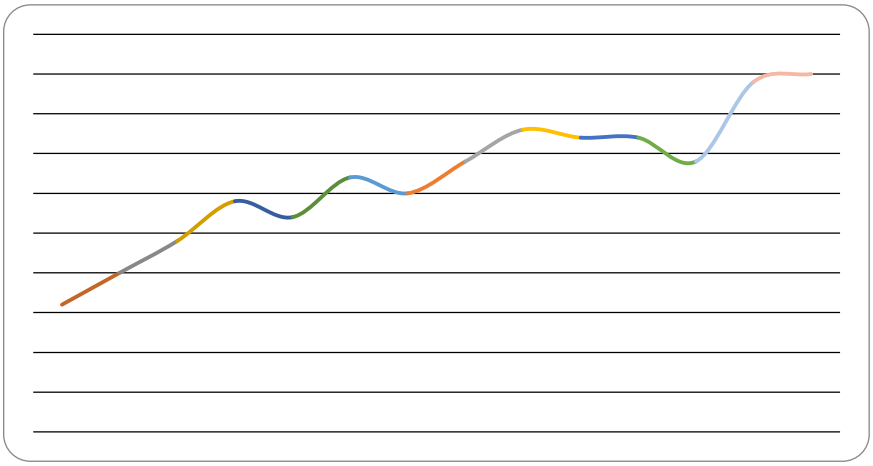


Рис. 3. Доля кеативных индустрий в структуре занятости РФ 2005-2018 гг., % [расчеты авторов на основе данных ГКС РФ]

В первую очередь для развития креативной экономики (индустрии) нужны креативные управленцы, способные работать с предпринимателями, новаторами, специалистами наивысшей квалификации, а так же исполнителями креативных индустрий (рис. 4).

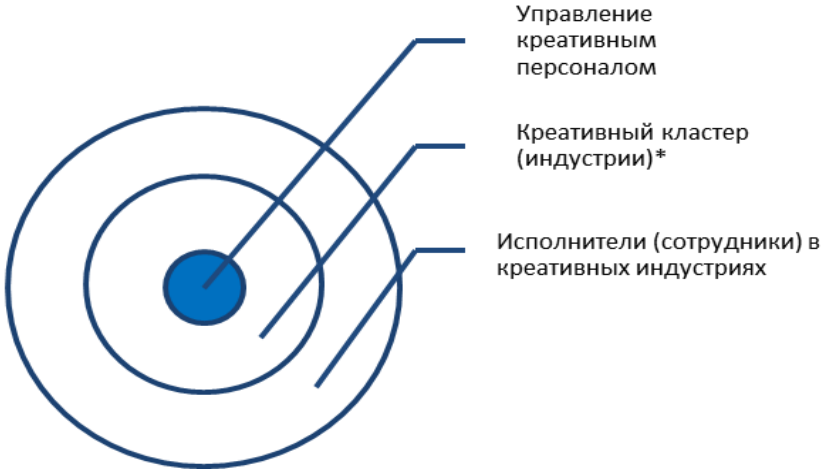


Рис. 4. Кадровые уровни креативных индустрий

Уровни управления персоналом кретивных индустрий следует проранжировать в соответствии с их значимостью для развития предприятий:

1 уровень – ядро (Управленческие кадры креативных индустрий),

2 уровень – создатели (творцы, новаторы, предприниматели),

3 уровень – исполнители.

Управленческие кадры для креативных индустрий это кадры с высоким потенциалом к самообразованию, саморазвитию и внутренней мотивацией к получению и расширению компетенций.

Управление персоналом креативных индустрий – это новый вызов в подготовке и развитии кадров.

При планировании обучения и развития персонала, особенно креативных индустрий, необходимо учитывать и его возрастные особенности, ценности и мотивы, опираясь на популярную теорию поколений.

Теория поколений была создана в 1991 году американскими учеными Нейлом Хоувом и Вильямом Штраусом. В 2003–2004 годах команда под руководством Евгении Шамис – координатора проекта Rugenerations – провела работу по адаптации Теории Поколений для России.

В рамках данной теории, поколение – это группа людей, рожденных в определенном интервале, испытавших влияние одних и тех же событий и особенностей воспитания, с похожими ценностями. Именно ценности и их схожесть, а не возраст формируют и определяют поколение. По мнению социологов, ценности поколения формируются у ребенка до 12–14 лет [5]. Теория постулирует, что интервал времени, в течение которого рождаются. представители одного поколения, составляет 20 лет. Пример развития представлен в таблице 1 [6]

Таблица 1

Демографический срез «Теории поколений»

Поколение	Год рождения Российская адаптация	Численность поколений российского общества по данным 2014 [8] итого
Беби-бумеры	1943–1963	35 773 262
Поколение X	1963–1984	43 532 867
Поколение Y	1984–2000	29 494 448
Поколение Z	2000–н.в	17 672 869

Необходимо ориентироваться на ценности и мотивы поколения Y в первую очередь вызвана тем, что именно эта группа больше всего присутствует в кластере креативных индустрий.

Проведенное исследование[4] (опрос поколения студентов представители поколения Y) позволило выявить наиболее значимые для студентов мотивы выбора будущего места работы [7]. Полученные данные представлены в таблице 2.

[4] Подольская Т.О. Авторское социологическое исследование «Студенчество – период профессионального становления» осуществлено в ноябре-декабре 2016 года. Выборка 850 респондентов, целевая: студенты экономического профиля (366 человек). Контрольная группа – студенты других профилей обучения (484 человека).

Таблица 2

Важность элементов корпоративной культуры, индекс значимости

Мотивы	индекс значимости
Возможность реализовать себя	0,62
Наличие программы карьерного роста для молодого специалиста	0,56
Интересные задачи, решаемые в процессе работы	0,52
Обучение в компании	0,52
Гибкая система материального поощрения	0,51
Ощущение собственной важности в коллективе	0,47
Престиж организации	0,46
Развернутая система морального поощрения	0,41
Возможность гибкого рабочего графика	0,39
Дифференцированные зарплаты по уровню квалификации	0,38
Отсутствие границ роста	0,37
Дифференцированные должностные оклады	0,37
Традиции совместного культурно-массового корпоративного досуга	0,32
Спортивные традиции	0,17

* 1 – Всегда очень значимы; 0,5 – Чаще всего значимы; 0 – Когда как – зависит от ситуации; -0,5 – Малозначимы; -1 – Не имеют никакого значения.

Из таблицы видно, что для студентов возможность реализовать себя представляется наиболее важной, и при выборе будущей работы их интересует карьера молодого специалиста, интересные задачи, престиж, дальнейшее обучение.

Рассмотрим особенности обучения и развития персонала для креативных индустрий рассмотрим их с учетом ценностей и мотивов поведения указанного поколения (Таблица 3)

Таблица 3

Особенности развития персонала с учетом ценностей и мотивов поколения

	Ценности	Мотиваторы	Особенности развития
BB	Уверенность в завтрашнем дне Стабильность Идеализм Оптимизм Коллективизм	Понимание зоны ответственности, коллективное признание, премии, надбавки, программы страхования, санатории и др.	Планируемая доля участия в креативной индустрии мала
X	Прагматизм Надежда на себя Глобальная информированность Неформальность Предпринимательская организационная культура Индивидуальная работа	Индивидуализм Обучение в течение жизни Самовыражение Корпоративные социальные программы Самореализация	Как сейчас - - -
Y	Изменение Немедленное вознаграждение Гибкость Инфантильность Оптимизм Брендированная компания Неформальное рабочее место Партисипативная органи-	Достижение, успех, Инновационные проекты Креативность «Своя» корпоративная культура Стажировки Менторство Личностный рост Мобильность	Высокий потенциал к самообразованию цифровизация позволяет индивидуальный подход отмечается: - персонализация выбора -усиленное эмоциональное воздействие (геймификация) - доступность, скорость

	зационная культура Высокий старт Свободный стиль		получения информации - сокращение расходов (стоимость информации) - инновации в визуальных решениях - глобализация И т.д
Z	Стадия формирования ценностей		

Высокий потенциал самообразования, а также цифровизация позволяет представителям поколения Y строить свой образовательный индивидуальный маршрут [8].

Необходимые условия развития персонала креативных индустрий:

– персонализация выбора (вариативное обучение),

– усиленное эмоциональное воздействие (геймификация),

– доступность, скорость получения информации,

– сокращение расходов (стоимость информации),

– инновации в визуальных решениях,

– глобализация (международное, сетевое) обучение.

Таким образом, расширение академических свобод, увеличение самостоятельности, вариативности и альтернативности позволяет обозначить основные принципы, которыми необходимо руководствоваться при внедрении подготовки управленцев креативных индустрий: открытость, вариативность, непрерывность, гибкость, индивидуальный подход и т.д [9]. Рассмотрим, что включают в себя некоторые образовательные принципы:

1. Открытость.

Суть принципа открытости связана, в первую очередь, с преодолением границ, обозначенных системой традиционного образования как основного, и пониманием того, что каждый элемент социальной и культурной среды может нести в себе определенный образовательный эффект, если его использовать соответствующим для этого образом.

2. Вариативность.

Этот принцип предполагает создание разнообразной «избыточной» среды, по отношению к которой становится возможным осуществление реального выбора в построении индивидуальной образовательной программы.

3. Непрерывность.

Соблюдение принципа непрерывности позволяет обеспечить последовательность и цикличность процесса сопровождения на каждой ступени развития.

4. Гибкость.

Принцип гибкости проявляется в ориентации сопровождения любого направления индивидуальной образовательной программы, поддержке любой инициативы в выборе способов, темпов, форм получения собственного образования.

5. Индивидуальный подход.

Исторически принцип индивидуального подхода заключается в осознании необходимости передачи и усвоения каждым человеком общезначимых элементов культуры в виде знаний, умений и навыков.

Таким образом, опираясь на мотивацию и потенциал обучающихся и реализуя обозначенные принципы подготовки управленцев креативных индустрий, возможно достичь максимальных результатов при подготовке специалистов в соответствии с потребностями экономики, потребностями работодателей, запросами субъектов рыночных отношений.

Список литературы

1. Creative Economy Report 2008: The challenge of assessing the creative economy towards informed policy-making. – 2008. – 333 p.– URL: http://unctad.org/en/Docs/ditc20082cer_en.pdf (13.04.2018).

2. Cunningham, S., Banks, J. and Potts, J. Cultural economy: The shape of the field // In The Cultural Economy. The Cultures and Globalization Series 2, H. Anheier and Y.R. Isar (eds.).– 2008: London: SAGE Publications. – 661 p. PP. 15-26.

3. Кемаева М.В., Кемаев К.В. Развитие реального сектора экономикикак основа обеспечения экономической безопасности РФ / Инновационная экономика: регулирование и конкуренция. Материалы Десятой Международной научно-практической конференции . – 2017. – С. 80-84.

4. Шеншин А.С., Гриневич Ю.А., Кемаева М.В. Реальные инвестиции как фактор совершенствования инфраструктуры рынка / Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2011. – № 5-2. С. 266-270.

5. Isar, Y.R. Creative Economy Report: Widening Local Development Pathways. – 2013. – 186 p. – URL: http://www.unesco.org/culture/pdf/creative-economy-report-2013.pdf (13.04.2018)

6. Cunningham, S., Banks, J. and Potts, J. Cultural economy: The shape of the field // In The Cultural Economy. The Cultures and Globalization Series 2, H. Anheier and Y.R. Isar (eds.).– 2008: London: SAGE Publications. – 661 p. – PP.15-26.

7. Роганова С.Ю., Подольская Т.О. Стратегическое партнерство вуза и работодателей-основа инновационного развития//Экономика и предпринимательство. 2015. № 10-1 (63-1). С. 779-782

8. Ангелова О.Ю. Чепьюк О.Р. Подольская Т.О. Цифровая креативная индустрия :на пути к экономике «эмоций» Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского Серия: Социальные науки. № – Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2019 С.

9. Подольская Т.О. Образ будущей компании в представлении студентов / Социальные преобразования и социальные проблемы Сборник научных трудов. Под общей редакцией А.А. Иудина . Нижний Новгород, 2016. С. 41-50

10. Хубулова В.В., Абазов А.С. Оценка территориальной дифференциации размещения и обеспечения воспроизводственного развития социальной сферы / Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2016. – № 3 (39). – С. 12.

11. Флорида Р. Большая перезагрузка: как кризис изменит наш образ жизни и рынок труда = The Great Reset: How New Ways of Living and Working Drive Post-Crash Prosperity. – Классика-XXI, 2012. – 237 с.

STAFF DEVELOPMENT OF CREATIVE INDUSTRIES

V.V. Mariko, T.O. Podolsky, M.V. Kamaeva

The paper deals with the formation of conditions necessary for the effective development of creative industries personnel.

Key words: personnel management, creative class, creative industries.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ЗАТРАТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ

И.Е. Мизиковский

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Е.П. Поликарпова

ФГБОУ ВО РГАТУ

Качественное управление затратами подразумевает построение модели состояния затрат, соответствующего той или иной хозяйственной операции. В статье предлагается методика моделирования поведения затрат на основе процессов их формирования, способствующая повышению транспарентности учетно-информационного пространства для управленческих нужд, а также обеспечивающая возможность оптимизации методической базы планирования, контроля и анализа затрат, всеобъемлющего и рационального применения методологических основ управленческого учета.

Ключевые слова: моделирование поведения затрат; затраты; состояние затрат; текущие производственные активы; процесс производства; хозяйственная операция; готовая продукция.

Для любого коммерческого предприятия в настоящее время важно улучшать результаты управленческих решений в области осуществления затрат, обеспечивать непрерывный контроль рациональности использования ресурсов. Сложная подвижная система затрат экономического субъекта непосредственно затрагивает все его экономическое пространство.

Большинство современных предприятий проводят интенсивную работу по внедрению эффективных методик управления затратами [2-4]. Наибольшее распространение в применении получили системы директ-кост, стандарт-кост, АВС-костинг и т.д.

Современные информационные системы также способствуют оптимизации моделирования, планирования, оперативного контроля и принятия управленческих решений [1].

Однако развитие методологических основ управления затратами в настоящее время не способствует решению многих проблем, в частности, возникновения отклонений фактической суммы затрат от запланированной, свидетельствующих и низкой эффективности производства, несоответствия результатов соотнесения затрат и результатов производства ожидаемому уровню эффективности и т.д.

В этой связи одной из первостепенных задач современного экономического субъекта выступает совершенствование инструментальной среды управления затратами посредством ее адаптации к условиям осуществления финансово-хозяйственной деятельности. В результате исследований установлено, что авторы имеющихся методологических подходов в данном направлении и менеджеры, осуществляющие управление затратами на практике, нередко не имеют четкой информационной осведомленности о структуре объекта принятия решений,

направленности и характере его движений. Подвергнуть формализации поведение многосложной подвижной системы, которое зависит от множества специфических факторов деятельности экономического субъекта [5,6].

Моделирование затрат на основе изучения процессов их поведения позволит повысить достоверность информационного отображения объекта управления, формализовать состояния затрат согласно осуществляемым процессам, требующим потребления ресурсов. Реализация модели может способствовать оптимизации применяемых методик управления затратами, наиболее глубоко адаптировать ее к условиям деятельности экономического субъекта.

Моделирование затрат на основе изучения процессов их поведения подразумевает описание хозяйственных операций, которые в свою очередь могут выступать самостоятельными процессами. Каждую операцию с точки зрения поведения затрат можно представить в виде информационной модели (рис. 1.). Направленность операции предполагает переход первоначального состояния затрат Н в целевое состояние Ц по характерным правилам З. Ответственным лицом центра управления затратами по операции является менеджер процесса М.

Рис. 1. Операционно-поточная модель поведения затрат

Основные операции, посредством которых осуществляется переход затрат из одного состояния в другое:

— списание с места хранения сырья и материалов на нужды производства;

— потребление материальных и трудовых ресурсов в производстве;

— хранение готовой продукции на складе;

— сбыт готовой продукции.

В результате осуществления первой операции на начальном этапе образования затрат происходит переход запасов сырья и материалов в материальные затраты. Этому способствует факт поступления запасов в производство. Потребление материальных и трудовых ресурсов в производстве предполагает возможный переход затрат в одно из трех состояний:

— готовая продукция;

— затраты в незавершенном производстве;

— потери от брака.

Текущий производственный запас в виде готовой продукции по завершении второй операции возникает, если продукт труда, выступающий носителем затрат:

— получен по завершении всех фаз производства согласно технологии;

— является пригодным для использования по назначению согласно техническим условиям или стандартам;

— поступил на склад хранения готовой продукции.

При невыполнении одновременно обозначенных критериев, производственные затраты переходят в состояние затрат в незавершенном производстве, но если при этом продукт труда не признан пригодным для использования по назначению согласно техническим условиям или стандартам, затраты переходят в состояние потерь от брака. На рис. 2 представлена модель поведения затрат рассматриваемой операции (производственного цикла).

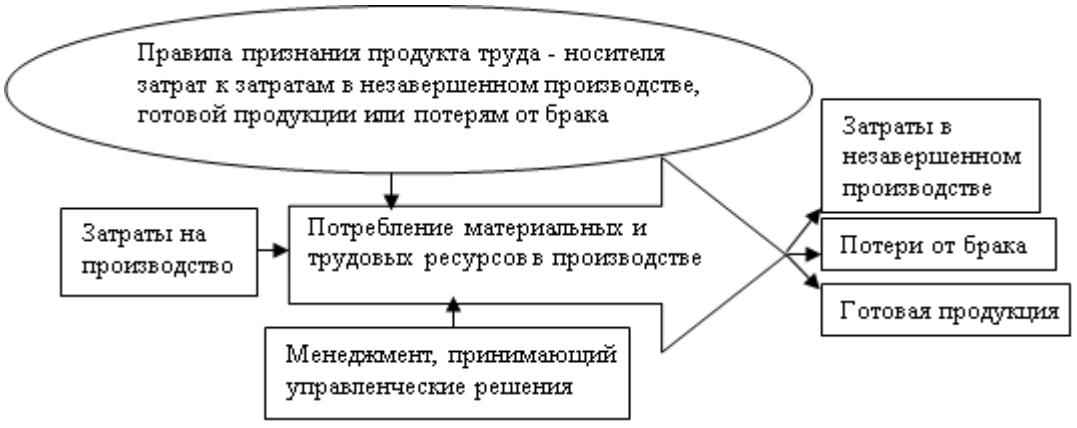


Рис. 2. Модель поведения затрат в производстве

Осуществление операции хранения готовой продукции на складе подразумевает один из следующих возможных вариантов состояния затрат:

— запасы готовой продукции в местах хранения;

— потери от формирования неликвидных запасов готовой продукции.

Запасы продуктов труда в местах хранения в результате рассматриваемой операции предполагают соответствующее состояние затрат начиная с оприходования из производства продукта труда в места хранения до его сбыта. Потери от формирования неликвидных запасов продуктов труда образуются при постоянном превышении предусмотренных сроков их хранения до продажи. Соответствующая модель поведения затрат в период нахождения продуктов труда в местах хранения представлена на рис. 3.

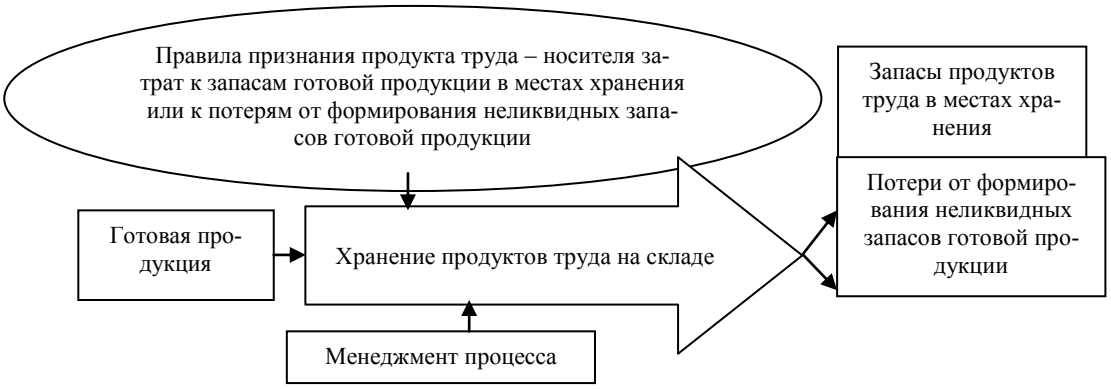


Рис. 3. Модель поведения затрат по операции пребывания продуктов труда в местах хранения

В результате сбыт готовой продукции возможно образование одного из трех состояний затрат:

— расходы периода;

— проданная готовая продукция, по которой не поступила оплата от покупателей;

— потери в результате безнадежной задолженности покупателей.

Первое из представленных состояний затрат по рассматриваемой операции формируется, если продукт труда, на производство которого были осуществлены затраты, продана, при этом фактически оплачена дебиторами. При осуществлении реализации продукции и отсутствии перечисления средств от покупателей, из запасов продуктов труда в местах хранения затраты переходят в состояние товаров отгруженных, не оплаченных покупателями. В состояние потерь в результате безнадежной дебиторской задолженности затраты переходят, если задолженность покупателей за отгруженные товары признается нереальной к взысканию. Модель поведения затрат согласно операции по продаже готовой продукции отражена на рис. 4.

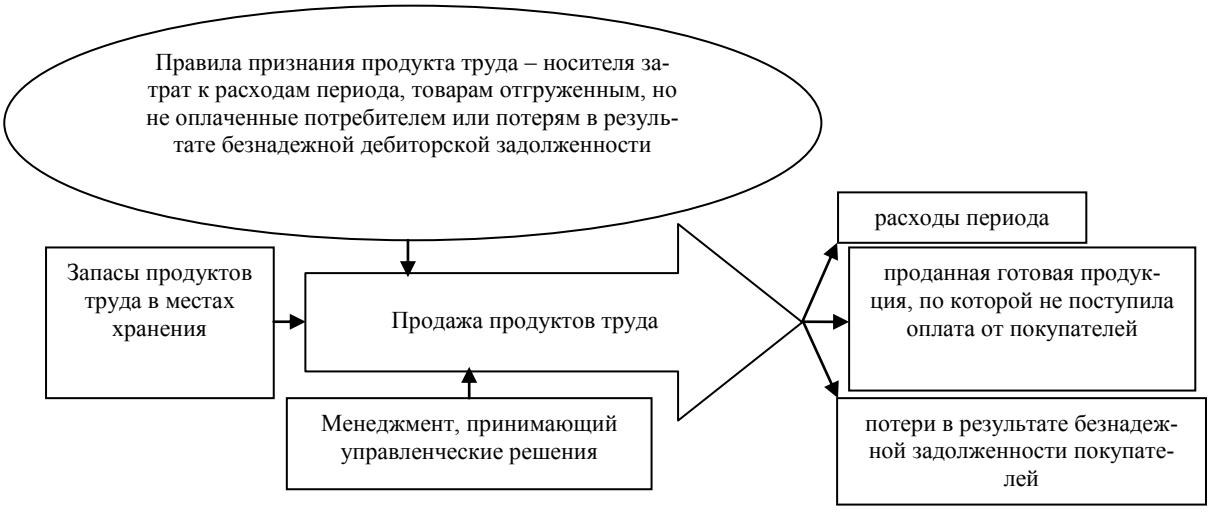


Рис. 4. Модель поведения затрат согласно операции по продаже готовой продукции

Осуществление каждой из представленных операций требует осуществление помимо прямых, также косвенных затрат [7]. Порядок их списания регламентируется внутрифирменными стандартами экономического субъекта: распределение между объектами калькуляции себестоимости продуктов туда, либо непосредственное

списание общей суммой постоянных затрат в качестве расходов периода по обычным видам деятельности. При этом также следует принимать во внимание причинно-следственную связь затрат и условия деятельности.

Применение рекомендуемого метода моделирования поведение затрат согласно процессам их формирования обуславливает повышение транспарентности учетно-информационного пространства для управленческих нужд, а также обеспечивает возможность оптимизации методической базы планирования, контроля и анализа затрат, всеобъемлющего и рационального применения методологических основ управленческого учета.

Список литературы

1. Колесник Н.Ф. Контроль расхода ресурсов в системе нормативного учета затрат / Н.Ф. Колесник, В.И. Осипов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2013. – № 1-1. – С. 263-268.
2. Костромина А.Ю. Современные методы учета затрат на производство / А.Ю. Костромина, Н.Ф. Колесник // Контентус. – 2014. – № 9 (26). – С. 46-51.
3. Мизиковский И.Е. Маржинальный подход к попроцессному учету затрат и калькулированию себестоимости продукции / И.Е. Мизиковский // Экономический анализ : теория и практика. – 2010. – №42. – С. 14-18.
4. Хоружий Л.И. Методы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости / Л.И. Хоружий, Н.А. Карпеева // Сборник статей по материалам V ежегодной научно-практической конференции «Перспективные направления научных исследований». – 2019. – С. 99-109.
5. Туякова З.С. Классификация затрат телекоммуникационных компаний по бизнес-процессам / З.С. Туякова, Т.В. Черемушникова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2013. – № 8 (157). – С. 233-240.
6. Хоружий Л.И. Формирование учетно-аналитической модели материально-производственных ресурсов / Л.И. Хоружий, М.У. Базарова, Н.Ц. Сампилова // Бухучет в сельском хозяйстве. –2014. – № 4. – С. 16-23.
7. Мизиковский И.Е. Распределение косвенных затрат по этапам производственного цикла / И.Е. Мизиковский // Аудиторские ведомости. – 2008. – №10. – С. 78-85.

High-quality cost management involves building a model of the state of costs corresponding to a particular business transaction. The article proposes a methodology for modeling the behavior of costs based on the processes of their formation, contributing to increased transparency of the accounting and information space for management needs, as well as providing the possibility of upgrading methods of planning, monitoring and analyzing costs, the integrated and effective application of the methodological bases of management accounting.

Keywords: cost behavior modeling; expenses; condition of expenses; current production assets; losses; process; business transaction; finished products.

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ НОРМИРОВАННЫХ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

И.Е. Мизиковский

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Статья посвящена изучению приемов и способов внутреннего контроля нормированных материальных затрат на производство; путей интеграции в едином информационном пространстве сведений, позволяющих управлять себестоимостью и качеством производимой продукции на всех этапах потока создания ценности. Исследуются теоретико-методологические подходы к реализации функции внутреннего контроля, проанализировано текущее состояние, обоснована необходимость дальнейшего совершенствования методологии внутренней контрольной функции, предложены пути модернизации нормативного контроля и процедур, доказана необходимость повсеместного внедрения нормативного контроля в управленческие практики машиностроительных предприятий, что приведет к существенному повышению качества результатов учетно-калькуляционной работы и бухгалтерского учета в целом.

Ключевые слова: нормативный внутренний контроль, материальные затраты, себестоимость, промышленное предприятие, обрабатывающие отрасли, эффективный менеджмент, нормативный учет.

Введение. Российская промышленность, несмотря на внешние риски и вызовы, уверенно вступила в устойчивую фазу своего развития. В этой связи, показательна динамика ключевых показателей промышленных предприятий обрабатывающей сферы Нижегородского промышленного кластера : рост отгрузки продукции в 2018 году увеличился более чем на 11 % по сравнению с результатами 2017 года, общий индекс промышленного производства в обрабатывающих отраслях составил 103,6% [1].

Внутренний мониторинг качества продукции имманентно предполагает системный внутренний контроль потребления производственных ресурсов, значительной частью которых являются материальные затраты. Несмотря на заметное снижение в последние годы значения показателя матриалоемкости продукции большинства исследуемых предприятий, повышения коэффициента полезного использования материалов, внедрения безотходных технологий и заметного сокращения производственных потерь, проблема «избыточного» расходования

данного вида ресурса, в том числе, по причине превышения норм производственного потребления, продолжает быть актуальной.

. Решение этой сложной задачи в едином информационно-инструментальном пространстве управленческого учета и производственного менеджмента невозможно осуществить путем разовых, несистемных действий, внесением отдельных корректировок в сложившуюся годами систему управления материальными затратами. Необходим системный подход, позволяющий достигнуть требуемого уровня эффективности управления материальными ресурсами, позволяющий обеспечить повсеместный, комплексный и многоуровневый внутренний контроль материальных затрат на производство продукции в разрезе всех операций и процессов потока создания ценности.

Строгое соблюдение финансовой и технологической дисциплины использования материальных ресурсов производства является обязательным условием реализации стратегии дальнейшего технического роста предприятия, обеспечения его многостороннего развития и поступательного продвижения к целям, обусловленным обеспечением конкурентоспособности и получением максимального объема экономических выгод. Опыт эффективного производственного менеджмента показывает, что наиболее продуктивные модели управления материальными ресурсами базируются, как правило, на результатах использования процесса их нормирования, производимого в максимально точном соответствии с критериями и параметрами, предусмотренными конструкторско-технологической документацией.

Поскольку последняя должна в обязательном порядке формироваться в соответствии со стратегией бизнес-развития хозяйствующего субъекта, можно считать, что нормирование следует позиционировать в качестве одного из элементов системы обеспечения технологического развития предприятия. Следовательно, внутренний контроль выполнения норм и соблюдения качества выпускаемой продукции являются звеньями одной цепи действий, одновременно нацеленных, как на выполнение ключевых показателей экономического, так и на поддержание устойчивого технического видов роста.

Нормативный внутренний контроль потребления материальных затрат на производство (НКПМЗ) по установленным нормам является функцией достаточно известной в теории практике управленческого учета системы нормативного учета (в западной терминологии системы «Standardcost») [2-4,6,7,9-11]. О необходимости реализации внутренний контрольной функции по нормам затрат в рамках бухгалтерских практик немало сказано в документах нормативно-правового обеспечения учетной деятельности[5,12-15].Функционально система нормативного учета образует универсальную, «несущую конструкцию» учетно-калькуляционного и учетно-внутренний контрольного процессов бухгалтерии и управления предприятием в целом. Нормы широко используются при решении важных комплексов технических и управленческих задач, в том числе в реализации стратегического планирования, бюджетирования (сметного планирования), маркетинга, внутреннего ценообразования, в планах технического перевооружения и т.д.

Работа системы нормативного учета основана на тесной взаимосвязи процессов и результатов обработки сложно-структурированных массивов информации. На рис.1 представлена семантическая сеть процессов и результатов функционирования укрупненная системы нормативного учета.

Присущие НКПМЗ, как элементу системы нормативного учета, гибкость и эффективность, позволяют укреплятьвнутреннюю контрольную функцию предприятия в целом, жестко лимитировать в рамках установленных технологических и экономических границ расходование материальных ресурсов во всех процессах и операциях потока создания ценности. Возможность реализации перманентного, системно упорядоченного и процедурно структурированного оперативного контроля расходования материалов по нормам, мотивирует важный организационный аспект стратегии технического роста, заключающийся в обязательном использовании субъектами создания ценности исключительно документированных технологий, утвержденных руководителями производства, быстро устранять неизбежно возникающие негативные отклонения и потери, осуществлять поиск путей дальнейшей экономии затрат и технического роста предприятия.

Таким образом, целью внедрения НКПМЗ,как фактора технического роста предприятий обрабатывающих отраслей, является интеграция в едином информационном пространстве сведений, позволяющих управлять себестоимостью и качеством производимой продукции на всех этапах потока создания ценности. Сведения о строгом выполнении материальных норм имманентно предполагают констатацию факта о соблюдении требований к качеству изделия, а значит к обеспечению стратегии технического роста, и наоборот, несоблюдение дисциплины расходования материальных ресурсов производства, неизбежно ведет к снижению качества изготавливаемых изделий и, следовательно, замедляет темпы технического роста.

Вместе с тем, НКПМЗ не должен быть «тормозом» внедрения новых, прогрессивных ном расходования ресурсов, выполнять некие «полицейские» функции в управленческом процессе. Поэтому в его текущие задачи входит систематическая проверка своевременной актуализации массива норм, степени валидности вносимых изменений, их соответствия конструкторско-технологической документации; комплексная верификация новых и действующих нормативных калькуляций; строгий внутренний контроль измерения и своевременного документирования возникающих отклонений от норм.

Рис. 1. Семантическая сеть процессов и результатов функционирования системы нормативного учета

Необходимо отметить, что нормируемые материальные затраты пропорционально зависимы от изменений объема производства и, как правило, представляются в виде следующих статей калькуляции:

- Основные сырье и материалы (за вычетом возвратных отходов),
- Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты и услуги сторонних организаций производственного назначения;
- Топливо и энергия на технологические цели

Пример нормативной калькуляции (раздел материальных затрат) представлен в табл. 1.

Таблица 1

Нормативная калькуляция восстановительного ремонта вагона для сторонних организаций с 01.13.2016 г. (фрагмент)

1.Прямые материальные затраты

Наименование материального ресурса	Код ресурса	Цена, руб.	Количество	Ед. Изм.	Стоимость, руб.
Колодки тормозные	231908	88	16	шт.	1408
Автосцепное устройство	346722	691	1	шт.	691
Приводной ремень	327455	75	2	шт.	150
Едкий натрий	474389	21	38	кг.	798
Стекло	985677	87	8	кв.м.	696
Топливо	667809	20	360	кг.	7200
Электроэнергия	-	1,2	3600	кВт	4320

Теоретически доказана возможность применения нормативного контроля в условиях любого потока создания ценности [3-5,7,8-10]. Вместе с тем, практическая реализация данного постулата требует сложной и многообразной работы по адаптации информационно-инструментального пространства предприятия для комплексной реализации НКПМЗ, в том числе, способствующего планомерному снижению материалоемкости производства; повышению коэффициента полезного использования материальных ресурсов в потоке создания ценности ; рациональному применению отходов производства ; перманентному сокращению объемов потерь и, по возможности, их полной ликвидации; проведению экономического анализа в целях выявления причин и «виновников» всех видов непроизводительного и нерационального потребления материальных ресурсов

Методы. В ходе проведенного исследования, автором использованы теоретические методы обобщения и сравнения данных, формализации (структурированного описания) характеристик объекта исследования, системный анализ, а также эмпирические методы наблюдения и описания предметной области.

Результаты. Проведенные исследования на ряде предприятий Нижегородского промышленного кластера показали определенные признаки неподготовленности к внедрению эффективной модели НКПМЗ. Примерно половина предприятий пользуется сводными нормами, основанными на укрупненных показателях однородных видов (групп) материальных ресурсов в большинстве случаев на группу (серию, партию) изделий или на одно сложное, как правило, с высоким уровнем материалоемкости, изделие. Не требует доказательств, что на основе таких норм эффективный внутренний контроль достаточно затруднителен.

Нередко встречаются ошибки (чаще – неточности) в измерениях количественных параметров расходования материалов на производство, вызванных отсутствием должного уровня метрологического обеспечения производства, некорректным оформлением первичных документов, нерациональной организацией и неверным наполнением содержанием аналитических регистров, недостаточной профессиональной подготовкой управленческого персонала.

Результаты проведенного автором комплексного анализа причин негативных отклонений расхода материальных затрат от их нормативного уровня, позволили выявить имеющиеся несоответствия современным требованиям принятых методик расчета информационной базы нормированных затрат. Так, например, на ряде исследуемых предприятий используется довольно спорный опытный метод расчета норм материалов, основанный, по определению, на субъективных, зачастую не документированных, эмпирических представлениях и оценках сотрудников предприятия, несистемных замерах и т.п. В ходе проводимого исследования, выявлены случаи несоответствия отдельных норм содержанию конструкторско-технологической документации, отставания обновления нормативной базы от ее формирования .В тоже врем, в качестве положительного момента следует отметить практически полное отсутствие фактов применения норм без их отражения в конструкторско-технологической документации.

Вместе с тем, к сожалению, большинство из исследуемых не имеет не только действующих, утвержденных положений о НКПМЗ, но и проектов этих важных документов управления производством, отсутствует схема документооборота, не ведутся классификаторы причин отклонений и изменений, на отдельных предприятиях (как правило, имеющих недостаточный уровень автоматизации и механизации производства) не производится их систематическая регистрация. На основании результатов проведенных автором исследований, предлагается проведение анализа существующих на предприятии условий его реализации по следующим ключевым критериям :

- наличие и полнота организационно-управленческого и методического обеспечения системы нормативного учета («Standardcost»);
- качество метрологического обеспечения контроля использования материальных ресурсов в производстве;
- соблюдение технических условий (стандартов) соответствия материальных ресурсов технологиям обработки, складирования, хранения, транспортировки;
- соответствие компетенций управленческого персонала выполняемым функциям.

Касаясь первого критерия, необходимо отметить, что система нормативного учета, подсистемой которого, как отмечалось, является НКПМЗ, должна быть гибко адаптирована к имеющимся особенностям производственной деятельности, в том числе к типу производства; действующим (планируемым) условиям потребления материалов; возможностям проведения технических и организационных мероприятий, обеспечивающих эффективное использование материалов и стратегический потенциал производства в целом. Важным условием эффективности организационно-управленческого и методического обеспечения рассматриваемой системы является решительный отказ от малоинформативных сводных норм материальных ресурсов, повсеместное, комплексное внедрение специфицированных норм, позволяющих детализировать внутренний контроль, тем самым заметно повысить степень осведомленности лиц, принимающих управленческие решения.

Не менее важным условием становится использование в качестве базовой модели расчетов расчетно-аналитический метод, основанный на представлении формульных зависимостей ключевых составляющих нормативной базы (полезного расхода, отходов, потерь, в определенных случаях – побочной продукции). Реализация данного метода происходит на основании верифицированной конструкторско-технологической документа-

ции, утвержденной на определенный календарный период с учетом особенностей производимого продукта и организационно-технологических параметров производства, в том числе :

- условий труда и квалификации основных производственных рабочих;
- состава и качества средств производства и предметов труда;
- стоимости и возможности заготовления необходимых материальных ресурсов,

оказания услуг производственного характера сторонними организациями;

- других специфических, отраслевых и межотраслевых факторов.

Следует отметить, что нормированию не полежат ресурсы, вызванные нарушениями технологии и производства; отступлениями от предусмотренного сортамента, условий и охраны труда, паспорта рабочего места; несоблюдением требований стандартов и технических условий; браком; обусловленные выполнением уникальных опытно-конструкторских и экспериментальных работ; испытанием опытных образцов и т.п.

Вполне очевидно, что трудоемкость нормативного контроля при использовании специфицированных норм и расчетно-аналитического метода заметно возрастает. В табл. 2. представлены результаты SWOT-анализа его модели на основе специфицированных норм, формируемых расчетно-аналитическим методом.

Таблица 2

Результаты SWOT-анализа использования специфицированных норм, формируемых расчетно-аналитическим методом в НКПМЗ

Среда	Положительные стороны	Отрицательные стороны
Внутренняя	*Преимущества* : формирование максимально полной информационной базы нормированных затрат и, как следствие, повышение качества нормативного учета, контроля и анализа	«Ослабляющие» свойства: Повышение трудоемкости расчетов
Внешняя	*Дополнительные возможности* :повышение уровня осведомленности лиц, принимающих управленческие решения	Факторы, которые могут осложнить достижение стратегической цели :отсутствие необходимых управленческих ресурсов

Существенной предпосылкой правильной организации нормативного учета в целом является метрологическое обеспечение процессов и операций потока создания ценности. Под ним понимается весь комплекс приемов и способов определения количественных и качественных характеристик изделия любых производств. Стратегический потенциал промышленных предприятий требует оснащения производственных мощностей современными средствами метрологического обеспечения. Вместе с тем, недостаточно просто выявить отклонения, зафиксировать их количественные параметры, необходима интерпретация в заданной системе оценки значимости в процессе принятия решений, например с учетом дихотомических свойств отклонений («экономия-перерасход»; «допустимые-недопустимые»).

Технические условия и стандарты должны быть документированы и отражены в картах процессов создания ценности. Они представляют информационную основу нормирования и контроля затрат, определяют единый подход к логике управления материальными ресурсами, обеспечивают связь между элементами потока создания ценности, позволяют своевременно выявить «узкие места», потенциальные риски нарушений хода нормального процесса.

Как и любой сложный проект, НКПМЗ требует определенного уровня компетенций поддерживающего его персонала. Вполне очевидно, что затраты на их освоение окупятся результатами внедрения данной подсистемы системы «standardcost». По мнению автора, источником окупаемости может стать эффект от повышения технического уровня производства за счет внедрения научно-обоснованных норм, сокращения (сведения на нет, что вполне возможно) производственного брака, отходов до нормативного уровня, минимизации (ликвидации) потерь.

По мнению автора, основу конструкции системы НКПМЗ, должны образовать следующие процедуры :

- мониторинг качества ведения (актуализации) нормативной базы затрат и подготовки необходимых первичных документов;
- выявление и верификация возникающих отклонений, их отражение в соответствующих аналитических регистрах, в случае;
- верификация и фиксирование изменений норм, оперативный контроль своевременности и достоверности актуализации нормативной базы;
- поиск, идентификация, проверка достоверности и отражение в специальных регистрах причин и «виновников» отклонений;
- формирование информационной базы контроля, информирование о ее состоянии лиц, принимающих решения;
- в случае принятия корректирующих решений – внутренний контрольих исполнения.

Необходимо отметить, что основной функцией аналитических регистров в системе нормативного контроля является накопление сведений об отклонениях и изменениях, фиксируемых в процессе сопоставления значений нормативных и фактических показателей затрат. По существу, процесс нормативного контроля должен представлять собой комплекс взаимосвязанных операций, обеспечивающих своевременное и максимально точное отражение изменений и отклонений состояния материальных затрат от заданных критериев и параметров в форме, позволяющей эффективно поддерживать осведомленность лиц, принимающих решения .Поэтому очевидно, что НКПМЗ является не только элементом системы нормативного учета, но и является инструментом поиска точек экономического и технического роста, компонентом системы управленского контроля предприятия.

По мнению автора, эффективная конфигурация нормативного контроля должна обладать следующими системными свойствами :

- непрерывность выполнения внутренней контрольной работы;
- системность охвата объектов контролируемого пространства;
- независимость и беспристрастность выполнения контрольных процедур;
- конфиденциальность;
- профессиональная компетентность ;
- поддержание должного уровня качества осведомленности субъектов принятия управленческих решений

Выводы. НКПМЗ функционально ориентирован на поиск резервов использования материальных ресурсов, на обеспечение заданного режима экономии, соблюдение финансовой и технологической дисциплины хозяйствования .Данная функция управления имманентно мотивирует структуризацию объективных и долговременных условий рационального использования материальных ресурсов в производстве; обеспечивает планомерную реализацию стратегии экономии производственных материалов; последовательное снижение материалоемкости производства; повышение коэффициента использования материальных затрат и возвратных отходов ; сведение объемов технологических потерь к минимуму, перманентный поиск дополнительных финансовых источников экономического и технического роста.

НКПМЗ генерирует исходные данные для проведения комплексного экономического анализа производственно-материального потребления в потоке создания ценности, создает условия для углубления и расширения его информационной базы, которые не предоставляет ни один другой метод или управленческая функция.

Это связано, во-первых с тем, что значительно повышается обоснованность и глубина анализа, поскольку его объектом становятся затраты, отходы и потери в границах установленных норм, их отклонения и изменения. Во-вторых, он приобретает необходимую оперативность, так как отклонения от норм фиксируются в разрезе центров затрат, их «виновников» и причин в режиме реального времени. Это позволяет быстро и качественно проанализировать состояние затрат на производство, идентифицировать и количественно представить сведения о технологических отходах, своевременно выявить и локализовать потери. Оперативность анализа имеет очень важное значение, так как не все отклонения и их причины могут быть выявлены в порядке последующего контроля.

Адекватное отраслевым особенностям, научно-обоснованное понимание сущности НКПМЗ в немалой степени обеспечивает налаживание перманентного и эффективного производственного менеджмента, способствует заметному техническому росту предприятий обрабатывающих отраслей, обеспечивает существенное повышение качества результатов учетно-калькуляционной работы и бухгалтерского учета в целом. Научное и практическое развитие нормативного контроля способствует структурированию интегрированного технико-экономического пространства предприятия, повышению информативности сведений о себестоимости затрачиваемых материальных ресурсов и, следовательно, оказывает существенное влияние на повышение точности формирования финансового результата.

Список литературы

1. Сайт правительства Нижегородской области https://minprom.government-nnov.ru(дата обращения 05.01.2019 г.)

2. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351с.

3. Вахрушина М.А., Рассказова-Николаева С.А., Сидорова М.И. Управленческий учет-1: Учебное пособие. Базовый курс. – М. – Издательский дом БИНФА, 2011, – 173 с.

4. Управленческий учет: Официальная терминология CIMA / Пер. с англ. О.Е. Николаевой, Т.Е. Шишковой. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004, 200 с.

5. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99, © АО «Кодекс», 2017, http://docs.cntd.ru/document/901735798, (дата обращения 21.03.2018).

6. Либерман И. А. Управление затратами. – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2006. – 619 с.

7. Бухгалтерский управленческий учет. / Ивашкевич В.Б. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: 2011. – 576 с.

8. Учет затрат на производство и калькулированные себестоимости продукции (работ, услуг): Учеб.-практ. пос. / Под ред. Ю.А.Бабаева – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Вузов. учеб.: НИЦ ИНФРА-М, 2014 – 188 с.

9. Бухгалтерский управленческий учет: Учебное пособие / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013. – 352 с.

10. Управленческий учет: Учеб. пособие (Бакалавриат) / Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 428 с.

11. Бухгалтерский управленческий учет. – 2-ое издание / И.Е.Мизиковский – М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 144 с.

12. Методические указания по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на предприятиях черной металлургии» https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=274645 (дата обращения 07.01.2019 г) .

13. "Методические указания по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на предприятиях цветной металлургии" http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_98812, (дата обращения 04.01.2019 г.)

14. «Методические указания по учету, планированию, аттестации и рационализации рабочих мест в отрасли химического и нефтяного машиностроения» https://www.normacs.ru/Doclist/doc/VA2J.html (дата обращения 04.01.2019 г) .

15. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&ts=195134580309347372172998993&cacheid=9BEBB4D2EE5B24C7A15629B440AB0D00&mode=splus&base=LAW&n=107972&rnd=ADBD05AAB4C9DB44B24D07877AF2DE35#04215703672006734(дата обращения 05.01.2019 г.)

I.E. Mizikovsky
National research Nizhny Novgorod State University NI Lobachevsky

The article is devoted to the study of methods and methods of internal control of standardized material costs of production; ways of integration in a single information space of information that allows you to control the cost and quality of products at all stages of the value stream. The theoretical and methodological approaches to the implementation of the internal control function are studied, the current state is analyzed, the need for further improvement of the methodology of the control function is substantiated, the ways of modernization of regulatory control and procedures are proposed, the need for the widespread introduction of regulatory control in the management practices of machine-building enterprises is proved, which will lead to a significant improvement in the quality of the results of accounting work and accounting in general .

Keywords: regulatory control, material costs, cost, industrial enterprise, manufacturing industries, effective management, regulatory accounting.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Л.А. Морозов

Московский университет имени С.Ю. Витте

В статье раскрываются важнейшие аспекты управления, которые представляют собой основные функциональные звенья, включающие понятия и представления об управленческой деятельности, базирующиеся на закономерностях и законах управления.

Ключевые слова: принципы управления организацией, современные тенденции, процессное управление, изменчивость среды.

Управление предприятием является сложной системой, которая состоит из организационной структуры предприятия, а также из целей, процессов и методов.

Управление предприятием представляет собой постоянное и системное влияние на деятельность его структурных подразделений с целью обеспечения согласованной работы, а также с целью достижения конечного позитивного результата.

Согласно определению, известного ученого в области управления Питера Ф. Друкера управление представляет собой особый вид деятельности, который превращает неорганизованную толпу людей в достаточно эффективную и целенаправленную, а также производительную группу.

При этом, по его мнению, управление как таковое остается также стимулирующим элементом социальных изменений, и примером серьезных социальных перемен.

Согласно Т.А. Макареню, который делает акцент на представлении процесса управления предприятием, как системы, которая состоит из субъекта, объекта, целей, прямых и обратных связей: управление – это непрерывный процесс воздействия субъекта управления на объект управления для достижения целей при наименьших затратах времени и ресурсов.

Исходя из приведенных определений понятия «управление», можно сделать вывод о том, что все авторы единогласно подчеркивают то, что в ходе управления осуществляется воздействие одних объектов на другие, а также происходит их взаимодействие, направленное на реализацию поставленных предприятием целей [2, с. 75-80].

Каждое предприятие является сложной системой, которая состоит из большого числа элементов.

Эти элементы находятся в состоянии подвижного равновесия, а также непрерывного между собой взаимодействия. Такие элементы всяческими способами комбинируются, а далее образуют уже более крупные формы, то есть компоненты.

Так, на любом предприятии, представляющем единую управляемую систему, выделяются два основных таких компонента – это подсистема, то есть система или субъект управления, а также управляемая система, то есть объект, система.

В состав системы управления предприятием включены такие подсистемы, как:

– структура управления предприятием, включает: функциональную структуру; схему организационных отношений на предприятии; организационную структуру предприятия; профессионализм сотрудников предприятия;

– техника управления, включает: систему документооборота на предприятии; информационные каналы связи; компьютерную и оргтехнику, а также офисную мебель;

– процесс управления предприятием, включает: коммуникации на предприятии; разработку и реализацию решений; информационное обеспечение управления предприятием;

– методология управления предприятием, включает: цели и задачи управления предприятием; законы и принципы управления; методы и функции управления; технологию и практику управления предприятием.

– Стоит отметить, что систему управления предприятием необходимо исследовать как механизм управления, а также, как управленческую деятельность в целом.

– Таким образом, структура и техника управления предприятием представляют собой сложные элементы механизма управления, они включают в себя следующее:

– функциональную и организационную структуру управления предприятием, схему организационных отношений на предприятии, а также уровень профессионализма сотрудников;

– компьютерную и организационную технику и мебель, а также способы передачи информации на предприятии.

На сегодня процесс управления предприятием не являет собой специфический предмет изучения социологии организаций, в последние годы данной проблематикой занимаются исследователи в области социологии управления, а также теории менеджмента, при этом вторая исследует процесс управления применительно к рыночным предприятиям.

Однако, социологический аспект рассмотрения предприятия был бы неполным без ознакомления с основами управления им (предприятием) [5, с. 108-112].

Итак, процесс управления предприятием представляет собой тесное воздействие ее собственников, а также всех должностных лиц, которые имеют властные полномочия на осуществление и регулирование организационных процессов с целью достижения предприятием планируемых целей и задач.

Управленческое воздействие всех субъектов управления предприятием (на всех уровнях) на организационные процессы заключены в принятии решений, направленных на распределение организационных ресурсов (например, материальных, финансовых или человеческих), также к ним относятся решения, направленные на определение организационных структур или каких-либо действий подчиненных (сотрудников не руководящего состава) [1, с. 118].

Такие полномочия предполагают высокую степень ответственности за принимаемые управленцами решения. Желаемое состояние предприятия предопределяется субъектами управления в соответствии с их идеальными представлениями или их жизненным и профессиональным опытом, а также возможно пристрастиями к тем или иным научным рекомендациям [9, с. 41-62].

Стоит отметить, что функции управления будут качественно реализованы лишь тогда, когда его субъекты соблюдают основные принципы управления, главным из которых на сегодня является принцип единоначалия.

Это означает, что какой бы результативной ни была управленческая структура предприятия, каким бы видом деятельности предприятие не занималось или каким бы демократичным ни являлся бы процесс принятия управленческих решений на данном предприятии, за все действия управленческого состава отвечает руководство предприятия, а также руководители всех его основных подразделений, насколько имеют к этому степень ответственности.

Также можно отметить иные принципы управления, например [8, с. 44]:

1. Принцип последовательности управленческих функций.

Это означает, что реализация каждой предыдущей функции представляет собой условие реализации последующей функции. При этом, управленческий процесс требует одновременного сочетания функций и подфункций, а также их постоянной реализации.

Так, например, вполне очевидно, что сотрудников предприятия необходимо постоянно мотивировать, а также осуществлять за ними контроль.

2. Принцип, сочетающий науку и искусство.

Данный принцип, который был сформулирован в трудах эмпирической школы П. Друкером, предполагает, что руководство предприятия должно обладать всеми необходимыми знаниями в области социально-гуманитарных наук и специализации деятельности организации, а также профессиональной социальной интуицией и находчивостью.

Также, для результативного управления руководству необходим навык искусства межличностного общения, так как без таких важных личностных навыков даже достаточно образованный управленец не сумеет полноценно руководить предприятием.

3. Принцип сочетания универсальности и специализации.

Данный принцип управления основан на идеях А. Файоля, принцип состоит в том, что высшее руководство предприятия должно обладать стратегическим мышлением, руководству среднего звена необходим навык организации, а также мобилизации персонала, низшее же руководство должно иметь технические компетенции в соответствии с профилем деятельности организации.

4. Принцип, сочетающий управленческое воздействие совместно с саморегуляцией.

Согласно данному принципу, в зависимости от рода деятельности, а также от ситуации, руководство должно сочетать авторитарный, демократический и либеральный, то есть делегирующий, стили управления.

5. Принцип, сочетающий управленческие роли.

С точки зрения известного исследователя в области управления Г. Минцберга, этими ролями являются: информационная роль, то есть происходит управление информацией, межличностная роль – это управление людьми, а также роль принимающего решения – управление действиями.

6. Принцип, сочетающий права, обязанности, а также ответственность.

В условиях современной экономики главным фактором развития предприятий является управленческая деятельность. Данная деятельность постоянно совершенствуется, при этом она ориентируется на требования рынка. Для управления современным предприятием существуют свои механизмы, затрагивающие разнообразные аспекты его деятельности [4, с. 263-265].

Определение эффективности управления предприятием осуществляется путем сопоставления эффекта (результата), который получен в системе с затратами, которые в свою очередь связаны с достижением данного результата [6].

К одному из достижений современной науки можно отнести изучение управления как системы в общем. Обуславливается это как необходимое требование для учета различных проявлений управления как деятельности, которая находится в сложной структуре отношений, сформировавшихся не только внутри этой системы управления, но и в отношениях с внешним миром.

Система представляет собой совокупность элементов, которые взаимосвязаны между собой и используются в целях достижения той или иной функции.

Систему управления можно рассмотреть как совокупность действий, которые необходимы для того, чтобы согласовать совместную деятельность людей; также она трактуется как совокупность звеньев, которые осуществляют управление и связи между ними.

К характеристикам системы управления относят целостность и упорядоченность элементов и подсистем, которые отражают особенности объекта управления.

Далее рассмотрим отдельные компоненты системы управления [7]:

- механизм управления. Он понимается как сочетание или взаимодействие разных рычагов воздействия, которое может сформироваться как стихийно, так и созидательно, т.к. все взаимосвязано с комплексом интересов человека; как совокупность элементов, определяющая направление деятельности, а также способа существования организации. Также к понятию «механизм управления» относят такие качества человека, активизирующие его деятельность и направляющие ее на благо предприятия (мотивы, интересы, стимулы, установки, потребности);
- структура управления. Данный компонент трактуется как упорядоченная совокупность связанных между собой элементов, которые находятся в устойчивых отношениях и обеспечивают их функционирование и развитие этих элементов как единого целого [3, с. 59-63];
- процесс управления. Процесс управления рассматривается как последовательная деятельность кадров и органов управления по воздействию на объект управления разнообразными методами, чтобы обеспечить достижение поставленных целей; это комплекс изменений, происходящих в управлении в определенные моменты времени. Процесс управления отображает динамическую сторону управления.

Основная цель управления эффективностью деятельности предприятия – это обеспечение его развития на долгосрочную перспективу и его экономический рост, итогом будет максимальный рост его рыночной стоимости, в качестве имущественного комплекса, а также рост финансовых результатов предприятия.

В соответствии с данной целью сформировываются основные задачи управления эффективной деятельностью предприятия, а именно:

- формируется организационное обеспечение системы управления деятельностью предприятия;
- обеспечивается оптимальное использование трудовых, материальных и финансовых, а также инвестиционных ресурсов;
- разрабатывается эффективная инвестиционная политика, как составляющая системы управления эффективностью деятельностью предприятия, целью чего является обеспечение высоких темпов развития его операционной деятельности;
- обеспечивается минимизация производственных, финансовых, коммерческих и инвестиционных рисков на предприятии на в долгосрочной перспективе;
- исследуется состояние системы управления и тенденция развития эффективной деятельности предприятия;
- обеспечивается платежеспособность предприятия и его финансовая устойчивость; обеспечивается высокая оборачиваемость его активов и капитала в долгосрочной перспективе;
- обеспечивается максимальная величина прибыли и рентабельности деятельности структурных подразделений и предприятия в общем на долгосрочный период.

В процессе формирования эффективной системы управления предприятием данные задачи реализуются в их взаимозависимости и взаимосвязи, чтобы обеспечить в дальнейшем достижение основной цели управления предприятием.

Таким образом, для того, чтобы осуществлять эффективную работу предприятия необходимо соблюдать основное условие – это согласованность действий руководителей подразделений и организации в общем в целях достижения главной цели хозяйствующего субъекта, которая выражена в долгосрочных планах.

Исходя из этого, основной задачей координации является достижение согласованности в работе всех звеньев организации посредством установления рациональных связей между этими звеньями.

Список литературы

1. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): Учебник для бакалавров. – М.: Дашков и К, 2016. 384 с.
2. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Цель предприятия и стратегия ее достижения. Концептуальные основы // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – №5. – С. 75-80.
3. Зубкова Т.А. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации. Таврический научный обозреватель. – 2017. – № 3 (20). – С. 59-63.
4. Иконникова Е.П. Тенденции в системе организации и управления производством в современных условиях // Молодой ученый. – 2017. – №22. – С. 263-265.
5. Комлев М.Х. Система ключевых показателей эффективности как инструмент совершенствования менеджмента организации // Теория и практика общественного развития. – 2016. – № 20. – С. 108-112.
6. Косякова И. В., Шуравина Е. Н. Современные тенденции в области принципов управления предприятием // Вестник СамГУ. 2015. №1 (102). URL: https://cyberleninka.ru/ (дата обращения: 27.04.2019).
7. Переверзин А.О. Новые тенденции в российском менеджменте // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: сб. ст. по мат. XVI междунар. студ. науч.-практ. конф. № 1(16). URL: http://sibac.info/archive/economy/1(16).pdf (дата обращения: 27.04.2019).
8. Угрюмова Н.В., Блинов А.О. Теория организации и организационное поведение. – СПб.: Питер, 2015. – 288 с.
9. Черников А.В., Радьков В.А. Современные инновационные инструменты повышения конкурентоспособности компании // Вестник Моск. Ун-та. – 2015. – №5. – С. 41-62.

MODERN TRENDS IN THE MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS

L.A. Morozov
Moscow state University named after S. Yu. Witte

The article reveals the most important aspects of management, which are the main functional units, including the concepts and concepts of management, based on the laws and regulations of management.

Keywords: principles of management of the organization, current trends, process management, the variability of the environment.

НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ЭКОЛОГИЧЕКСОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Н.А. Морозова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе рассмотрены вопросы формирования информационно-аналитического обеспечения экологического учета на предприятиях строительного комплекса в современных условиях. Разработка и внедрение на строительных предприятиях экологически ориентированной учетно-аналитической системы, которая должна обеспечивать руководство предприятия информацией для принятия управленческих решений, является гарантией существование предприятия в долгосрочной перспективе, предусматривающий снижение или предотвращение экологических рисков.

Ключевые слова: экологический учет, учетно-аналитическая система, экологические затраты.

На сегодняшний день меняющаяся экономическая среда способствует усложнению внутренней структуры предприятия, в связи с чем необходим большой объем информации для эффективного управления организацией и поддержания ее конкурентного преимущества. Развитие системы управления строительной генподрядной организацией достаточно крепко связано с совершенствованием стратегического управленческого учета, создающего внутренние резервы для контроля и анализа за достижением выбранных целей, для получения актуальной, надежной и объективной информации, требующейся для разработки (рассмотрения) и аргументации целесообразности взаимосвязанных и логически последовательных действий, обеспечивающих реализацию управленческих задач на различных этапах администрирования.

В строительной отрасли имеют место специфические аспекты, способные значительно повлиять на финансовое управление, такие как период времени и исключительность проектов, всевозможные фазы стадии согласования проекта, потребность утверждения смет и другое. Перечисленные элементы увеличивают риски при внедрении строительных проектов. Однако имеется возможность значительно ограничить эти риски за счет (построения, реализации и внедрения) оптимальной концепции управления внутри организации, в частности это внедрение системы положений и рекомендаций, направленных на совершенствование информационно-аналитического обеспечения процесса разработки и принятия управленческих решений и определение наиболее эффективных методов формирования информационных потоков для целей стратегического управления организации.

Также актуальными вопросами развития строительных организаций является поддержание неприкосновенности окружающей природной среды, обоснованное использование природных ресурсов, ослабление неблагоприятного эффекта на природу, так как в процессе осуществления своей деятельности организации оказывают негативное воздействие на окружающую среду (т.е. осуществляют размещение отходов, выброс загрязняющих веществ в воздух, сброс загрязняющих веществ в водные объекты, на рельеф, загрязнение почв, загрязнение окружающей среды теплом, шумом, электромагнитными, ионизирующими и другими видами физических воздействий). Масштабность экологических проблем, рост загрязнения окружающей среды требуют направления деятельности строительных предприятий на их устранение и побуждают к поиску инструментов эколого-экономического управления. Поэтому одним из главных препятствий разработки и реализации эффективной экологической политики предприятия является отсутствие надлежащего обеспечения руководства комплексной, достоверной и своевременной информацией о природоохранной деятельности.

В настоящее время проработка и введение таких методов хозяйства, которые принимали бы во внимание природные равновесия в сторону минимальных вредных воздействий или приводили к улучшению природного потенциала, предполагают от хозяйствующих субъектов определения воздействия на окружающую среду и проведения природоохранных мероприятий [1]. Главным способом, содействующим решению данной проблемы на уровне предприятия, является стратегический экологический учет или стратегический учет в природопользовании.

Стратегический экологический учет на предприятии – это система выявления, измерения, регистрации, накопления, обобщения, хранения, обработки и подготовки релевантной информации о деятельности предприятия в области природопользования с целью передачи ее внутренним и внешним пользователям для принятия оптимальных решений [1].

Продемонстрируем зарубежный опыт учета экологических затрат и отражения их в отчетности. Так, Конференцией по торговле и развитию ООН в 1998 году были предложены методические рекомендации по учету природоохранных затрат и обязательств (в 2002 году – обновленная версия) [2http://www.unctad.org/]. Как указывают ученые, учет интеграции предприятия и окружающей среды – требование времени, которое должно воплощаться в рамках политики экологической эффективности. Последняя позволяет ограничить влияние хозяйствующего субъекта на окружающую среду и параллельно повышать его прибыльность. Вместе с тем, как отмечают специалисты, экологическая эффективность может быть диагностирована только через специально

разработанную систему учета – environmental accounting. Одновременно с этим, они приводят причины, которые актуализируют вопрос о его внедрении на предприятиях [2]:

• счета учета должны обнаруживать отношение предприятия к окружающей среде, его влияние, расходы, обязательства и риски финансовой позиции в этом отношении;

• инвесторы испытывают недостаток в информации об экологической эффективности предприятия с намерением принимать взвешенные и обдуманные инвестиционные решения;

• необходимо грамотно и рациональным способом организовывать учет и распределение затрат, в т.ч. экологических, на производство продукции, работ, услуг;

• в целях содействия с покупателями и другими контрагентами важно проявлять открытость и конкурентные достижения в сфере природоохранной деятельности.

Научные исследования и практический опыт констатируют факт, что расходы и обязательства, детерминированные природоохранной деятельностью, приобретают первостепенное значение. Поэтому недостаточное внимание к ним радикально увеличивает риск несостоятельной оценки финансового положения строительных предприятий и организаций, генерирующейся в бухгалтерском учете и отчетности. Это отражается на достоверности и результативности принятия управленческих решений, которые образуют экологическую состоятельность строительных организаций, что может чрезвычайно деформировать уровень риска, инвестиционную привлекательность, конкурентоспособность и имидж предприятия в целом.

Система стратегического экологического учета в строительстве должна быть выстроена с целью заблаговременного рассмотрения и учета предполагаемого воздействия на окружающую среду. Если экологический учет не осуществляется на предприятиях строительной отрасли, то могут иметь место неконтролируемые негативные последствия, которые способны нанести ущерб окружающей среде или здоровью населения. Система стратегического экологического учета должна способствовать выявлению, анализу, оценке и учету в проектных решениях планируемого и реального воздействия деятельности строительного предприятия и вызываемых им изменений в окружающей среде.

Среди основных задач стратегического экологического учета можно выделить следующие:

1. Оценка соблюдения требований в области охраны окружающей среды.
2. Учет сборов, уплачиваемых предприятием за причиненный вред окружающей среде.
3. Мониторинг воздействия на окружающую среду.
4. Формирование и учет экологических затрат.

Данные современного бухгалтерского и налогового учетов не могут выступать в качестве инструментов экологического менеджмента. Традиционный учет практически не приспособлен для этой цели. Чтобы привести его в соответствие с новыми требованиями, его необходимо всесторонне дополнить, в частности, путем установления новых объектов учета, а также формулировки новых целей учета и других показателей. Учет должен по возможности полно освещать положительные и отрицательные внешние эффекты, вызываемые производственной деятельностью или произведенной предприятием продукцией. У основания нерешенных вопросов располагаются проблемы оценки и объединения экологических данных, включая эффекты воздействия на окружающую среду, которые являются качественно разнородными и не поддаются «простому» суммированию. Информативная база экологического учета недостаточна. Например, в бухгалтерской отчетности полностью отсутствует информация об экологических платежах, о составе основных средств для природоохранной деятельности, а в плане счетов не предусмотрены счета для систематизации информации по выручке от продажи отходов, по расходам на приобретение экологически чистого сырья, по амортизации природоохранного оборудования.

Опыт зарубежных [3,4] и отечественных компаний позволяет определить важное направление деятельности организаций – всестороннее управление затратами экологического характера, что объясняется рядом причин. Во-первых, экологические затраты в отдельных отраслевых секторах могут быть крупными. Во-вторых, законодательные требования предусматривают наложение крупных штрафов за несоблюдение экологических норм. В связи с этим подбор наименее дорогого способа выполнения законодательных требований оказывается крупной задачей. В-третьих, общество требует, чтобы компании функционировали во все более щадящем для окружающей среды режиме. В связи с этим, компании обнаруживают, что им полезно завоевать репутацию социально ответственной компании, и поэтому их действия в области экологии благоприятствуют преображению их имиджа и наращиванию продаж товаров и услуг. Подобное развитие событий принуждает компании развивать системы распознавания издержек экологического характера не только в бухгалтерском и налоговом учете, но и в управленческом ракурсе, ведения отчетности по ним и мониторинга.

Многие организации на сегодня не могут полностью определить свои издержки экологического характера, кроме как обычного подсчета суммы всех уплаченных экологических сборов, и не понимают, как они могут их контролировать и снижать. В бухгалтерском учете экологические затраты являются в действительности скрытыми в виде общих накладных расходов и преимущественно не распределяются по целевым затратам, а если распределяются, то необоснованно, опять же при распределении общих накладных расходов. Из-за такого подхода основополагающие зависимости между экологическими затратами и соответствующими продуктами, про-

цессами и базовыми видами деятельности не выявляются. Поэтому возникает необходимость организации системы стратегического экологического учета.

В рамках стратегического экологического учета экологические затраты следует аккумулировать по отдельным пулам затрат, систематизировать по своим категориям и отслеживать до конкретных продуктов или процессов, в ходе которых происходят подобные затраты. Знания объемов и категорий экологических затрат и причин их появления обеспечивает информацией, требующейся менеджерам не только для более результативного управления экологическими затратами за счет перепроектирования процессов, но и для сокращения выбрасываемых в окружающую среду загрязняющих веществ.

Зарубежные исследователи предлагают разделить экологические затраты на следующие виды:

- Затраты по предупреждению экологических проблем.
- Затраты на проведение экологической оценки.
- Затраты, понесенные при внутреннем обнаружении потерь экологического характера.
- Затраты, понесенные при внешнем обнаружении потерь экологического характера.

Единство данных затрат иллюстрирует собой экологическую себестоимость производства, то есть стоимостную оценку экологических затрат, произведенных предприятием в результате производства и реализации продукта. Возникновение данного показателя даст возможность также рассчитать ряд эколого-экономических показателей, способных рассчитать экологическую эффективность производства:

1. Экологическая рентабельность
2. Амортизациоемкость и амортизациоотдача оборудования, приобретенного для экологических нужд;
3. Окупаемость экологических затрат и других.

Данные о текущих затратах необходимо отражать в соответствующих отчетах. Отчет об экологических затратах должен использоваться как механизм привлечения внимания топ-менеджеров, которые должны знать, сколько их организация тратит денег на экологические проблемы в целом и по каждой категории, в частности. Кроме того, этот отчет должен убедить менеджеров обратить внимание на участки, имеющие самый высокий потенциал снижения издержек. Отчеты должны содержать и нефинансовые показатели, которые показывают, вносит ли организация свой вклад в защиту окружающей среды, т.е. насколько она социально ответственна. И это является верным, так как информация экологического учета на предприятии должна выступать базовой для формирования нефинансовой части интегрированной отчетности по факторам устойчивого развития.

Учет как основная информационная система предприятия должна обеспечивать руководство информацией для принятия управленческих решений, которые бы гарантировали работу предприятия в долгосрочной перспективе, предусматривающий снижение / предотвращение экологических рисков. Получение избыточной информации нередко приводит к нецелесообразному увеличению объемов учетных работ, их дублированию и пассивной работе персонала бухгалтерской службы, а также к необоснованным затратам на получение такой информации. Перед бухгалтерской службой встают вопросы построения и изучения различных схем учета экологических затрат, прогнозирования результатов деятельности, оптимизации природоохранной политики организации. Исходя их них и информационных потребностей руководителей, разрабатывается своя информационно-аналитическая система, в рамках которой формируется учетно-аналитическое обеспечение, которое соответствует целям и стратегиям деятельности строительного предприятия.

На основе проведенного исследования можно сделать выводы, что экологические проблемы на сегодня являются доминирующими в социально-экономической жизни, а их решения, прежде всего, нуждаются в экологически сознательном управлении бизнес-процессами. Предложенные методические подходы стратегического экологического учета должны позволить осуществлять контроль за уровнем экологических затрат, что будет способствовать обеспечению рационального построения учетного процесса с целью принятия стратегических управленческих решений, которые формируют состоятельность строительных организаций, что может значительно изменять инвестиционную привлекательность, конкурентоспособность и имидж предприятия в целом.

Список литературы

1. Краснова Н.А., Морозова Н.А. Формирование учетно-аналитической системы устойчивого развития инновационных предприятий строительного комплекса //Globalization and internationalization of economics: new opinions materials of the I international research and practice conference. Scientific public organization “Professional science”. 2016.

2. Accounting and Financial Reporting For Environmental Costs and Liabilities [Guidance Manual] / United Nations Conference On Trade And Development. – Geneva, 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unctad.org/.

3. SteinleC, BaumastA., Burschel C (Hrsg.) Umweltmanagement und Oko-Audit. Erfahrugen fur eineerfolgreiche Praxis. Zeller Verlag, Osnabriick, 1997.

4. Stoddard, J.L, Larsen, D.P, Hawkins, C.P., Johnson, R.K. and Norris, R.H., 2006. Setting expectation for the ecological condition of streams: A concept of reference condition. Ecological Applications. 16(4): 1267-1276.

5. Пантелеева Ю.А. Особенности учета затрат в экологическом управленческом учете / Ю. А. Пантелеева // Экономические науки. – 2010. – № 4. – С. 189-192.

THE NEED FOR THE FORMATION OF INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT STRATEGIC ENVIRONMENTAL ACCOUNT AT THE COMPANIES OF THE CONSTRUCTION COMPLEX

N.A. Morozova
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The paper deals with the formation of information and analytical support for environmental accounting in enterprises of the construction complex in modern conditions. The development and implementation of an environmentally-oriented accounting and analysis system at construction companies, which should provide the management of the company with information for making management decisions, is a guarantee of the enterprise's existence in the long term, which involves reducing or preventing environmental risks.

Keywords: environmental accounting, accounting and analytical system, environmental costs.

СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС: СУЩНОСТЬ, НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Л.А. Мосина
Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
Д.С. Гордеева
ФГБУ "ФКП Росреестра" по Нижегородской области
М.В. Чухманова
Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье рассмотрены вопросы определения сущность и роли корпоративной социальной ответственности бизнеса, а также проблемы развития корпоративной социальной ответственности в России.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, проблемы развития, управление

Мир переживает сейчас настоящий бум формирования инфраструктуры фондов, и все они с лёгкостью заполняются деньгами. Для нас создание таких фондов – это шанс не только развивать экономику и обновить инфраструктуру на волне политического драйва в этом секторе, но и показать самим себе, как эффективно могут работать частные деньги на всеобщее благо [4]. Из всеобщей практики настоящего времени, можно заметить, что бизнес, который работает на благо общества и берет на себя разного рода социальные обязательства и гарантии, развивается и достигает наиболее высоких результатов в своей работе. Вкладывая инвестиции в общественно значимые проекты, организация строит себе дорогу на успешное и передовое развитие.

Становление роста бизнеса, имеющего в своей деятельности направление ориентированное на социальные нужны общества, довольно проста. Проследить эффект от мероприятий, которые имеют социальную направленность, не сложно. Благоприятные результаты можно наблюдать по истечении короткого промежутка времени, но и моментального эффекта ожидать не следует. Для реализации данного направления в стратегии развития организации необходим глубокое изучение ситуации в обществе, подготовка так называемого социального среза. Основываясь на выявленных проблемах и острых вопросов, разрабатывается план мероприятий. В ходе его выполнения расширяются задачи бизнеса, развивается производство. В конечном итоге на выходе это повлечет за собой увеличение роста уважения к организации со стороны потребителей и персонала, повышению уровня продаж, и увеличению прибыли.

В последние годы в России возросла значимость развития социально ответственного бизнеса. Это связано прежде всего с необходимостью соблюдения норм деловой этики, которые включают не только нормы, регулирующие ежедневное общение сотрудников предприятия между собой и с непосредственном начальством, но и более глобальные отношения – между организациями и предприятиями на местном, государственном и мировом уровне [5].

Всю систему норм деловой этики можно разделить на три уровня:

1) мировой уровень, 2) макроуровень и 3) микроуровень.

Нормы мирового уровня нашли отражение во всемирном этическом кодексе «Принципы международного бизнеса», принятом в Швейцарии в 1994 году представителями ведущих компаний и консультационных фирм. Нормы мирового уровня являются главенствующими по отношению к национальным и корпоративным нормам. И хотя они носят во многом декларативный характер, но в то же время касаются целого ряда очень важных вопросов развития бизнеса, и включают:

– социальную ответственность предприятия (создание общественных благ, рабочих мест, повышение уровня жизни клиентов, служащих, акционеров, а также населения в целом);

– модернизацию технологий, методов, производства, маркетинга и коммуникаций;

– повышения доверия к бизнесу;

– уважение правовых норм и обеспечение равных возможностей к конкуренции;

– признание верховенства этических норм (некоторые сделки, разрешённые законом, могут быть неприемлемы с точки зрения морали);

– содействие свободной многосторонней торговле;

– уважительное отношение к окружающей среде;

– отказ от противозаконных действий (взяточничества, отмывания денег, продажи оружия террористам, наркоторговли) [5].

В отличии от норм деловой этики мирового уровня нормы, относящиеся к макроуровню находят отражение в национальном и отраслевых кодексах этики бизнеса. Сюда могут входить предписания о соблюдении рыночной конкуренции, об уважении частной собственности, об отсутствии дискриминации на рынке труда по национальному, возрастному и половому признакам и другие нормы, регламентирующие поведение работодателей и работников, отношения предпринимателей и государства, а также отношения внутри бизнес сообщества в разных странах и отраслях экономики.

И, наконец, на микроуровне представлены этические нормы, разрабатываемые в отдельные компаниях, предприятиях и организациях. С соблюдением этой группы норм тесно связана реализация кадровой политики и решение таких актуальных вопросов как повышение качества жизни работников путём обеспечения их работой и зарплатой, улучшение условий труда, развития трудового потенциала работающих, стимулирование роста производительности труда, обеспечение его безопасности и т.д.

Социально ответственный бизнес, на наш взгляд, является более широким понятием, чем деловая этика, хотя в реальной действительности они неразрывно связаны.

Когда мы начинаем говорить что же такое социальная ответственность бизнеса, то непременно возникает вопрос какого рода ответственность она в себя включает и перед кем она возникает. И навевает сомнения по поводу реализации данного направления развития в российской экономике. Может быть это просто очередное веяние, которое «пришло» с Запада и еще не известно, приживется ли в наших реалиях? В международном понимании корпоративная социальная ответственность бизнеса трактуется как добровольный вклад бизнеса в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, связанный напрямую с основной деятельностью организации и выходящий за рамки определенного законом минимума. [1]

Социально ответственный бизнес касается налаживания отношений работодателя не только с персоналом, но и с местными органами власти, местными жителями, с обществом в целом. Социальная направленность бизнеса выражается в реализации определенных программ, направленных на решение проблем в обществе и способствуют улучшению благосостояния не только работников отдельной организации, но и определенных слоев населения.

Анализ различных подходов к определению сущности социально ответственного бизнеса, имеющихся в управленческой литературе, позволяют заметить, что необходимо вести исследование по двум направлениям: 1) перед кем ответственность и 2) какого рода ответственность предпринимателей.

Согласно первому критерию можно выделить как минимум три уровня ответственности: перед самими работниками предприятия (организации), перед населением территории и перед обществом в целом.

Согласно второму (смысловому) критерию формируются такие виды социальной ответственности бизнеса как юридическая (с точки зрения соблюдения законодательства)и нравственная ответственность (с точки зрения соблюдения морали).К юридической ответственности бизнеса на практике относится, например оформление персонала согласно нормам ТК РФ и выплата налогов, что означает снятие напряженности в обществе, гарантия стабильности.

Моральная ответственность имеет отношение к участию в благотворительных акциях, к решению касающихся социальных вопросов. В отличии от юридической, данная ответственность предполагает добровольное желание организации принимать участие в устранении социальных проблем в обществе.

Эти направления развития социальной ответственности бизнеса, на наш взгляд, особенно актуальны сейчас в России, где имеется проблема депрессивных территорий, а также моногородов. Да и вообще многие российские города и посёлки имеют ещё недостаточно развитую социальную инфраструктуру и их население нуждается в более комфортабельных условиях работы и жизни.

Согласно социальным опросам многие собственники квартир в нашей стране согласны навести порядок на придомовых территориях. Спрос на услуги, связанные с благоустройством территорий растёт, что может быть основой для развития соответствующих частных предприятий, выполняющих работы по:

– подготовке к сезону детских и спортивных площадок;

– уборке крупногабаритных бытовых отходов;

– уходу за зелёными насаждениями;

– монтажу табличек – указателей улиц и домой;

– установке урн;

– окраске ограждений и ворот;

– уборке мусора и несанкционированных свалок.

Этот перечень работ можно продолжить, если провести социологические опросы и встречи с жителями отдельных муниципальных образований.

На наш взгляд, при этом важно установить контакт местных органов власти не только с жителями, но и с предпринимателями, которые могут лучше справиться с работами по благоустройству территорий.

Социальная ответственность бизнеса в западных странах была создана самим социумом, в России же становление этих двух понятий произошло за счет инициативы крупных отечественных компаний. На развитие данного направления ведения бизнеса повлияли факторы приватизации объектов государственного имущества крупными частными компаниями, непродуктивность развития работы отдельных гражданских структур.

В настоящий момент в России самыми яркими представителями социально-ориентированного бизнеса выступают такие организации как ООО «Лукойл-Пермь», ОАО «Газпром», холдинговая компания «Интеррос», ОАО «Татнефть». Следует отметить, что деятельность направленная на социальное обеспечение граждан реализуется только в пределах местонахождения данных организаций и их филиалов. Она выражается в направлении средств организации на благотворительность, на реализацию социально ответственных проектов, на спонсорство и т.д.

На сегодняшний день одной из актуальных проблем, стоящих перед российским бизнесом, является реализация используемых в развитых странах этических норм поведения и международных стандартов корпоративной социальной ответственности.

К причинам медленного внедрения подлинной системы корпоративной социальной ответственности в российском бизнесе практически относится нежелание отечественных предпринимателей «светить» свои финансовые возможности перед налоговыми органами.

Другим препятствием на пути успешного распределения корпоративной социальной ответственности в России является отсутствие стабильной институциональной среды, что не позволяет предприятиям инвестировать долгосрочные социальные проекты. Вот почему российских компаний нет в списках устойчиво развивающихся и в общемировом списке индекса Доу-Джонса. Данное обстоятельство в значительной степени связано и с тем, что российский бизнес еще не вырос до уровня понимания всего спектра своей ответственности, особенно в области экологии. Например, он предпочитает платить огромные неустойки за загрязнение окружающей среды, а не тратиться на внедрение очистительных технологий, просто потому что это не рентабельно. Со стороны же государства, как на федеральном так и на местном уровне, мониторинг качества воздействие предприятия на окружающую среду, а также последовательная экологическая политика проводятся крайне слабо и неэффективно. Объясняется это отсутствием независимого федерального органа по охране окружающей среды, недостаточным финансированием природной охраны, крайне слабой информированности и заинтересованности общества в решении экологических проблем в стране [6].

Для увеличения активности бизнеса в рамках корпоративной социальной ответственности в России можно предложить следующие решения:

1. Работа с предпринимательством. Она должна вестись не только с крупным, но и со средним и малым бизнесом и должна быть направлена на разъяснение экономических и социальных выгод предприятий, а также их мотивацию.
2. Разработка собственной модели и национальной оценки реализации социально-ответственного бизнеса. Критериальное оценивание которых должно формироваться на уже давно сложившихся традициях и моралях российского общества.
3. Законное закрепление публичности социальной отчетности, а также ужесточение наказания работодателей (собственников) в случае дискриминации и нарушении трудовых норм в отношении работников и преступлений против природы [2].

Таким образом, культура корпоративной социальной ответственности проходит этап становления. Явным недостатком данного процесса в нашей стране можно считать низкое участие гражданского общества, которое может в значительной степени повлиять на развитие данной культуры и направить ее в необходимое социальное русло.

Список литературы

1. «Социальная ответственность компании: практическая польза для бизнеса» // www.amr.ru
2. Авилова М. Г. Корпоративная социальная ответственность в России: тенденции, проблемы, решения // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 34. – С. 1–5. – URL: http://e-koncept.ru/2016/56712.htm.
3. Ванеев О.Н. К проблеме взаимодействия органов местного (городского) самоуправления и бизнеса // Государственная власть и местное самоуправление. 2015 №9. с. 20-23.
4. Дать поработать частным деньгам // Эксперт. 2018. №12 с. 11.
5. Практический менеджмент: Учебное пособие / Под общ. ред. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 330 с.
6. Шлихтер А.А. Направление и механизмы взаимодействия социально-ответственного бизнеса с некоммерческим сектором США. – М.: ИМЭПОРАН, 2010. 104 с.

Annotation: The article deals with the definition of the essence and role of corporate social responsibility of business, as well as the problems of development of corporate social responsibility in Russia.
Keywords: corporate social responsibility, development problems, management

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ИННОВАЦИОННОМУ УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Т.Д. Муранова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье рассматриваются вопросы исследования подходов к системе управления организациями с точки зрения инноваций. Данные подходы формируются на основе анализа научных работ исследователей в области управления организациями с точки зрения их применения в различных сферах деятельности, а также на основе выделения ключевых систем управления.

Ключевые слова: система управления, инновации, проектная деятельность, человеческий потенциал, логистический подход.

Одной из главных тенденций современного общества является инновационный путь развития. Преобразования, происходящие в России в течение последних лет, диктуют предприятиям необходимость перехода на инновационную систему управления.

В Концепции социально-экономического развития России до 2020 года определены основные направления перехода страны к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития, которые подразумевают структурную диверсификацию экономики на основе инновационного технологического развития[1]. Данные изменения позволяют сформировать национальную инновационную систему, которая эластично реагирует на современные экономические запросы и создает инновационную инфраструктуру.

Процесс перехода страны и организаций на инновационный путь может быть успешным только в том случае, если он будет комплексным [2]. Осуществление данного процесса происходит с учетом разработанных подходов к управлению организациями и инновационных принципов и методов управления предприятиями [3] и проектами [4]. Инновационный путь развития управления становится все более весомым, так как умение применять новшества является залогом конкурентоспособности, устойчивости на рынке и выживаемости организаций в современных экономических условиях. Кроме этого, с учетом разработки новых стандартов управления, а также усиления внутренней и внешней конкуренции возникает необходимость изменения системы управления организациями и ее оздоровление. На современном этапе развития организаций отмечается недостаток квалифицированных менеджеров, что определяет важность и актуальность проблемы определения подходов к управлению организациями, способствующих наиболее эффективному достижению целей управления.

Уровень развития экономической системы страны предъявляет жесткие требования к управлению организацией, что в свою очередь требует изменения в кратчайшие сроки системы управления и финансирования процессов, происходящих в организации [5]. С целью ликвидации стоящих перед организацией проблем, возникающих в результате политических факторов, диверсификации, изменений во внешней среде, руководству организации необходимо постоянно совершенствовать систему управления, рассматривать новые источники финансирования и привлечения инвестиций.

В таких условиях особую роль и значение приобретает инновационная составляющая развития организаций. Отметим, что, несмотря на экономию и ограничения в использовании финансовых ресурсов, в современных условиях развития экономики России все большее значение приобретают инновационные технологии и инвестиции в них. Таким образом, проведение исследования теоретических подходов к инновационному управлению организациями является актуальным и соответствующим современным тенденциям развития управления организации.

В широком смысле инновационное управление организацией предполагает создание и применение отличительных подходов, характерных для непрерывных изменений и концепций всеобщего качества. В результате данной деятельности возникает инновация – усовершенствованная продукция, техника и технология управления. Важным побудительным мотивом использования инноваций и инновационных технологий в управлении является все более усложняющаяся конкуренция, направленная на получение дополнительных конкурентных преимуществ (в зависимости от инновационной стратегии организации) и набирающая размах в условиях глобального экономического спада.

Подходы к инновационному управлению организациями рассматриваются в работах многих исследователей с точки зрения их применения в различных сферах деятельности, а также на основе выделения ключевых систем управления[6]. На основе исследования научных работ отечественных авторов можно выделить следующие подходы:

1). *Подход системного контроллинга*, в основе которого лежит принцип сохранения организационной устойчивости[7]. В теории управления система контроллинга является одним из важнейших направлений в современных тенденциях управления организацией. Осуществление концепции контроллинга позволяет в определенные сроки овладеть экономической ситуацией и сформировать направления и величины управленческого воздействия для достижения поставленных организационных целей. На современном этапе развития система контроллинга представляет совокупность всех элементов, подсистем и коммуникаций контроллинга, а также процессов, созданных для поддержания определенных характеристик функционирования организации. Модель контроллинга состоит из взаимосвязи подсистем планирования, учет, анализа, контроля, мониторинга и информационного обеспечения, каждая из которых может быть структурирована набором элементов, образующих следующие подсистемы: методологию, структуру, процесс и технику контроллинга. Система контроллинга участвует в процессе реализации управленческого решения с помощью таких способов прямое воздействие, которое осуществляется на этапе координации процессов реализации управленческого решения с другими процессами управления и на этапе контроля его исполнения в организации, а также косвенное воздействие, реализующееся на этапе планирования процесса реализации управленческого решения.

Подход системного контроллинга в управлении организацией является эффективным инструментом управленческого воздействия, так как дополняет систему управления организацией инновационными элементами, что повышает степень целостности и устойчивости организации. Повышение степени целостности организационной системы способствует достижению общей эффективности управления организацией. В связи с грамотным внедрение поступательного организационного развития в рамках подхода системного контроллинга его инструменты могут использоваться на всех уровнях управления (от низшего до высшего). Кроме этого, необходимо учитывать, что потенциал развития экономического будущего страны определяется способностью бизнеса и государства адаптироваться к изменившимся внутренним и внешним факторам в условиях спада экономики. Морфогенез адаптационного потенциала, т.е. способности экономики к обновлению, структурным сдвигам, быстрому росту, может быть наиболее эффективным на пути формирования модели инновационной системы страны. Таким образом, в условиях экономического спада особое значение приобретает использование подхода системного контроллинга в управлении организацией. В заданных условиях реформировать следует не части, а само целое – технические и технологические элементы, влияя на содержание производственных процессов, одновременно создавая условия для управленческих инноваций, поскольку они вносят в целом изменения в систему управления организацией.

2). *Проектный подход* базируется на использовании и применении элементов проектного управления в организации [8]. Многие организации используют проектный подход в своем развитии, так как результатом его создания и внедрения является готовый проект бизнес-процессов, который выражается в виде последовательности действий в рамках системы управления организацией. При угрозе банкротства организации своевременно предпринятая проектная деятельность может позволить устранить возникшую опасность и предотвратить внутренний кризис. Проектный подход не всегда может привести к положительному результату, поскольку при его осуществлении возникают риски и неопределенности, особенно при выводе на рынок продуктовых нововведений. Различные виды проектов, применяемых в рамках организации, находятся в тесной взаимосвязи и предъявляют специфические требования к системе управления.

Проектная активность в финансово-экономических и управленческих системах в большинстве случаев определяется комплексом факторов, создающих потенциальные возможности и стимулы к разработке, продвижению и распространению продуктовых, технических и технологических новшеств. Теория и практика управления организацией подтверждает, что проектная активность может быть обусловлена рядом особенностей:

- качественными прорывами в области научных знаний;
- периодическими колебаниями в экономике (экономические спады и подъемы);
- стремлением обеспечения конкурентного лидерства на внутреннем и внешнем рынках.

Для обеспечения возможности осуществления проектного подхода, придания ему мультипликационного эффекта важно наличие совокупности проектно-образующих факторов в экономике и управлении.

3). *Подход развития человеческого потенциала* основан на изменении стиля управления и усиления работы с кадрами[9]. В его основе лежит реакция руководителя не столько на поведение подчиненных, сколько на анализе причин, его вызывающих. В процесс принятия управленческого решения руководитель опирается на знания о том, насколько поведение подчиненного обусловлено поставленными задачами, насколько оно постоянно и эксклюзивно. Руководитель воздействует на сотрудника, если видит явные причины соответствующего поведения и в дальнейшем корректирует меры административного воздействия. Методика и стиль управления, используемые в деятельности организаций, являются многоплановыми экономическими и социокультурными категориями.

С учетом исследования подходов к применению в организации различных стилей управления, можно сделать вывод о том, что существует тенденция перехода к многоуровневому стилю управления. Одновременно с

этим, основными характеристиками и показателями стилей управления традиционно остаются авторитарность, демократичность и направленность на установление креативного взаимодействия в организации.

Наиболее эффективным стилем управления в сегодняшней динамично изменяющейся ситуации является адаптивный стиль, учитывающий рыночные условия и ориентированный на развитие организации. Для российских организаций предпочтительным с этой точки зрения является антикризисный стиль управления, который предполагает реалистическую оценку изменений под воздействием факторов экономического спада, учитывающий его противоречия, умение руководства организаций проводить в жизнь оптимальные управленческие решения, осуществлять систематический контроль за выполнением поставленных задач и привлекать персонал к процессу управления. В современных российских условиях особое значение приобретает стремление к лидерству, умение руководства формировать эффективную команду, использование инноваций в управлении, признание существования нестандартных ситуаций и способность находить их разрешение путем принятия качественных управленческих решений.

Научные авторы, исследующие стили управления и различия между ними, акцентируют внимание на том, что их разнообразие и специфика во многом обусловлены культурно-исторической средой, профессией, условиями социально-экономического развития, национальными особенностями, которые воздействуют на личность сотрудника, его интеллектуальные и нравственно-психологические предпочтения. Каждый стиль управления имеет встроенный в себя механизм индивидуальности и самосохранения. Принятые ценности становятся содержанием модернизирующегося стиля и комбинируются руководством в управленческой деятельности. В период организационных изменений особую роль и значение приобретает умение менеджеров организовать работу в команде. Данная работа должна объединять людей, которые одинаково представляют себе этапы развития организации, ее цели и средства достижения, а также которые разделяют близкие друг другу нравственные и культурные ценности. В этих условиях динамично формируются самостоятельные организационные структуры и бизнес-процессы, а также программно-целевые группы и инновационно-инвестиционные проектные коллективы с культурой управления, объединяющей творческий и активный персонал в формальные и неформальные объединения. Кроме этого, особую роль и значение приобретает формирование управленческой команды. Наличие побудительных мотивов, по которым сотрудники работают в организации, определяет эффективность созданной управленческой команды. При этом доминирующим фактором будет являться мотивация сотрудников. Данная мотивации может выражаться в единстве профессиональных интересов, в уровне интеллектуального развития персонала, в содержании мировоззренческих и нравственных предпочтений, в ориентации на современные и инновационные подходы в творческой и практической деятельности, социально-психологическая совместимость в трудовом коллективе. В заданных условиях командный соподчиненный подход будет наиболее оптимальным вариантом реализации человеческого потенциала организации. Данный подход позволит ликвидировать преграды и препятствия во взаимоотношениях персонала с руководством, которые порождены иерархической структурой организации. Кроме этого, создаются условия для коммуникационной активности и творческого мышления, направленных на разрушение административных установок и стереотипов поведения сотрудников. Командный соподчиненный стиль управления в рамках подхода развития человеческого потенциала и связанное с ним совмещение управленческих функций позволяют существенно сократить бюрократические структуры, порождаемые административной иерархией. Все это сокращает расходы на содержание управленческого персонала, а также оптимизирует процедуру принятия управленческих решений в организации. Применение творческого сотрудничества в рамках командного соподчиненного стиля управления позволяет разработать новые модели информационного обеспечения, привлекать управленческих экспертов высокого класса, развивать новые виды мотивационных стимулов, качественно и быстро завершать работу в соответствии с коллективно принятыми целями и ценностями.

Предпочтение командному соподчиненному стилю управления позволяет очень быстро находить новых лидеров, способных готовить и принимать продуктивные управленческие решения в рамках единой команды, разделяющей цели, ценности и общие подходы в реализации совместной деятельности. Основной миссией такой команды является обеспечение динамичного развития организации.

Процесс создания управленческих команд в рамках подхода развития человеческого потенциала имеет четко предполагаемый род деятельности. На основании этого создаются группы по определенным сферам деятельности организации – по аудиту, по качеству или безопасности, а также команды, ответственные за производительность труда и управление нововведениями. Командный соподчиненный стиль управления и тип совместной деятельности определяют формальную структуру команды, перечень знаний, умений и навыков, которыми должны владеть современные руководители. Работу управленцев и менеджеров в условиях спада экономики можно оценить по критериям социально-экономической эффективности, отражающих направления и систему экономических показателей в организации.

Подход развития человеческого потенциала приводит к повышению экономической эффективности управленческого труда и способствует определению степени воздействия различных факторов на формирование стиля управления конкретного руководителя или органа управления.

4).*Логистический подход* базируется на выделение в системе управления организацией ключевого процесса – логистики, способствующего созданию потребительской ценности в организации [10]. При данном подходе сквозной материальный поток лежит в основе системы управления организацией. Кроме этого, обособленность организации в значительной степени преодолевается с целью согласованного управления сквозным материальным потоком и информацией [11]. Необходимая продукция поступает в нужное место, в нужное время, в необходимом количестве и необходимого качества. Продвижение материального потока по всей цепи начинает осуществляться с минимальными ресурсными затратами. При логистическом подходе к управлению организацией выделяется и получает существенные права служба логистики, приоритетной задачей которой является управление сквозными материальными потоками, то есть потоками, которые поступают извне, проходят склады службы снабжения, производственные цеха, склады готовой продукции и затем уходят к потребителю. В результате показатели материального потока на выходе из организации становятся управляемыми и экономически более эффективными.

Таким образом, в результате проведенного исследования теоретических подходов к инновационном управлению организациями была определена актуальность инновационного пути развития страны и организаций. Кроме этого, определены и выделены такие подходы к управлению организацией как: подход системного контроллинга, проектный подход, подход развития человеческого потенциала, логистический подход. В совокупности данные подходы позволят реализовать наиболее эффективный вариант управления организацией.

Список литературы

1. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. –URL :http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/28c7f9e359e8af09d7244d8033c66928fa27e527/(дата обращения 20.04.2019).
2. Василенко И.О. Социально-психологический подход к управлению организациями в инновационном обществе/ И.О. Василенко, В.В. Даньшина В.В.// Бизнес и стратегии. 2016. № 3 (04). С. 21-25.
3. Семенычева Д.М. Применение инновационных методов в управлении предприятием/ Д.М. Семенычева, О.В. Петрова, Л.Н. Перцева// В сборнике: Актуальные проблемы управления Сборник научных статей по итогам IV Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 387-388.
4. Муранова Т.Д. Методы и принципы управления инновационными проектами/ Т.Д. Муранова// В сборнике: Современные исследования основных направлений гуманитарных и естественных наук. Материалы международной научно-практической конференции. Под редакцией Насретдинова И.Т. 2017. С. 666-668.
5. Макарова С.Д. Анализ особенностей финансирования инновационных процессов в России/ С.Д. Макарова, Г.А. Зверева// Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 30 (285). С. 38-44.
6. Ивлев М.А. Анализ подходов к управлению производственной организацией в задачах проектирования и развития инновационной продукции/ М.А. Ивлев// Современные наукоемкие технологии. 2015. № 9. С. 29-34.
7. Рождественский В.Г. Эффективность системного подхода в управлении организацией/ В.Г. Рождественский, В.В. Вопилин// В сборнике: Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций Материалы международной научно-практической конференции ученых, специалистов, преподавателей вузов, аспирантов, студентов. 2018. С. 210-212.
8. Фролова Т.А. Проектный подход к управлению инновационной деятельностью современных образовательных организаций/ Т.А. Фролова// Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. 2018. № 1 (47). С. 97-107.
9. Овчинникова Т.И. Развитие человеческого потенциала в инновационном подходе к управлению организациями/ Т.И. Овчинникова, В.В. Дудчак, В.Ю. Падалкин, А.М. Прыгунков// ФЭС: Финансы. Экономика.. 2018. Т. 15. № 6. С. 14-20.
10. Чкалова О.В. Создание потребительской ценности в логистике торговых организаций/ О.В. Чкалова, Т.Д. Муранова // Вестник СамГУПС. 2017. № 4 (38). С. 73-78.
11. Голубев А.А. Логистический подход к управлению информационным обеспечением инновационной деятельности организации/ А.А. Голубев, Л.Г. Мишура // Успехи современной науки. 2016. Т. 3. № 11. С. 141-144.

RESEARCH OF THEORETICAL APPROACHES TO INNOVATIVE MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS

T.D. Muranova
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The article deals with the study of approaches to the management of organizations in terms of innovation. These approaches are formed on the basis of the analysis of scientific works of researchers in the field of innovative management in terms of their application in various fields of activity, as well as on the basis of identifying key management systems.

Keywords: management system, innovation, project activity, human potential, logistic approach.

ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: АНАЛИЗ И МОДЕЛИРОВАНИЕ

Е.В. Орлова, Я.А. Штритер

Уфимский государственный авиационный технический университет

Рассматриваются инновационные факторы развития обрабатывающей промышленности РФ, гипотетически определяющих воздействие на объем выпуска инновационных товаров: затраты на технологические инновации, исследования и разработки, приобретение машин и оборудования, приобретение программных средств, обучение и подготовка персонала, маркетинговые исследования. Проводится эконометрическое моделирование влияния этих факторов на эффективность инновационной деятельности обрабатывающей промышленности.

Ключевые слова: инновационное развитие, эконометрическое моделирование, регрессионный анализ, обрабатывающая промышленность.

Введение

В современном мире инновации являются одним из важнейших показателей социального и экономического развития общества. Исходя из этого, инновационная сфера становится важным стратегическим направлением деятельности государства. Вновь создаваемые (и уже имеющиеся) государственные структуры отвечают не только за внедрение инноваций на отдельных предприятиях и в отраслях, но также анализируют и мониторят различные передовые технологии, составляют рейтинги инновационного развития, проводят статистические исследования. В последние годы широко распространяются инновации в промышленности.

Целью исследования является оценка факторов и построение модели регрессии этих факторов на объем производимой инновационной продукции. Объектом исследования являются факторы экономической эффективности инвестирования в инновации национальной обрабатывающей промышленности. В качестве методов исследования определены: многофакторный регрессионный анализ, корреляционный анализ.

Термины и определения

Инновационная деятельность – вид деятельности, связанный с трансформацией идей в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги. *Инновационная деятельность* предполагает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, и именно в своей совокупности они приводят к инновациям. *Инновационные товары, работы, услуги* – новые или подвергавшиеся в течение последних трех лет разной степени технологическим изменениям товары, работы, услуги. *Затраты на инновации* – выраженные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности, выполняемой в масштабе организации [2].

Различают следующие виды инноваций: технологические, маркетинговые, организационные, продуктовые. *Технологические инновации* представляют собой конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового либо усовершенствованного продукта или услуги, внедренных на рынке. Инновация считается осуществленной в том случае, если она внедрена на рынке или в производственном процессе. *Маркетинговые инновации* – реализованные новые или значительно улучшенные маркетинговые методы, охватывающие существенные изменения в дизайне и упаковке; использование новых методов продажи и презентации товаров, работ, услуг, их представления и продвижения на рынки сбыта; формирование новых ценовых стратегий. *Организационные инновации* – реализованные новые методы ведения бизнеса, организации рабочих мест, совершенствования организации рабочих мест и тем самым стимулирования роста производительности труда. *Продуктовые инновации* охватывают внедрение технологически новых или усовершенствованных продуктов [2].

Эконометрический анализ

Исследование влияния факторов на объем инновационной продукции было проведено по следующему алгоритму (рис. 1).

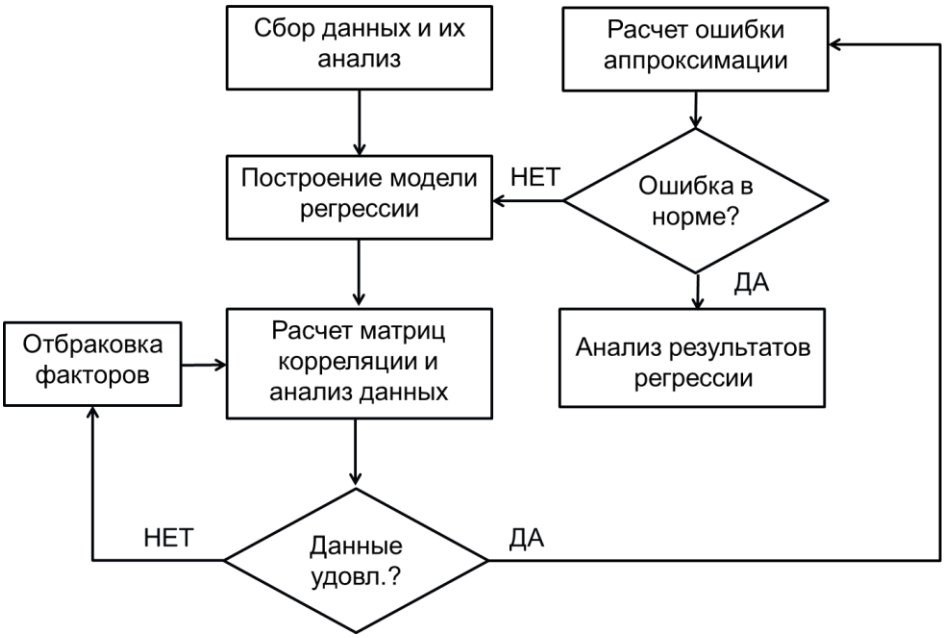


Рис. 1. Блок-схема алгоритма исследования

Для формирования исходных данных были использованы показатели Федеральной службы государственной статистики [1, 3] и статистического сборника «Индикаторы инновационной деятельности» [2].

Таблица 1

Исходные данные

Год	Объем инновационных товаров, млн. руб.	Затраты на технологические инновации в обрабатывающей промышленности в целом, млнруб					
		Затраты на технологические инновации	Исследования и разработки	Приобретение машин и оборудования	Приобретение программных средств	Обучение и подготовка персонала	Маркетинговые исследования
	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6
2003	244392,0	94281,8	11610,5	41696,0	1258,5	316,9	364,9
2004	347670,9	107357,3	15618,9	60697,4	1312,2	413,9	642,2
2005	462739,3	109473,2	16102,7	65980,1	2003,0	472,5	719,4
2006	615682,8	150219,0	22579,6	84505,7	2138,2	513,7	635,6
2007	796855,2	170807,3	24987,6	102926,6	4627,5	843,0	714,7
2008	897801,7	234423,9	29684,4	144505,7	3464,5	3730,4	1265,7
2009	713042,6	239117,1	27812,1	150586,0	3580,4	367,8	3910,5
2010	990624,4	260835,2	40533,8	156982,4	2703,6	383,6	1043,4
2011	1309228,6	370006,0	53818,5	219588,2	2883,8	1244,1	949,7
2012	1973535,6	430459,6	76376,7	240121,3	6487,5	2714,9	1053,7
2013	2518618,0	580116,3	106831,7	345337,8	5190,2	1788,5	1117,1
2014	2362387,8	565581,1	141329,1	250079,7	6057,8	933,0	570,6
2015	2856252,2	563489,9	132509,1	246685,4	5344,6	727,2	1840,1
2016	3196986,1	574154,2	140145,6	282747,0	5717,0	1598,8	577,0
2017	2832800,0	610200,0	144000,0	282400,0	10300,0	1300,0	400,0

Процесс построения и анализа эконометрической модели графически представлен на рис.2.

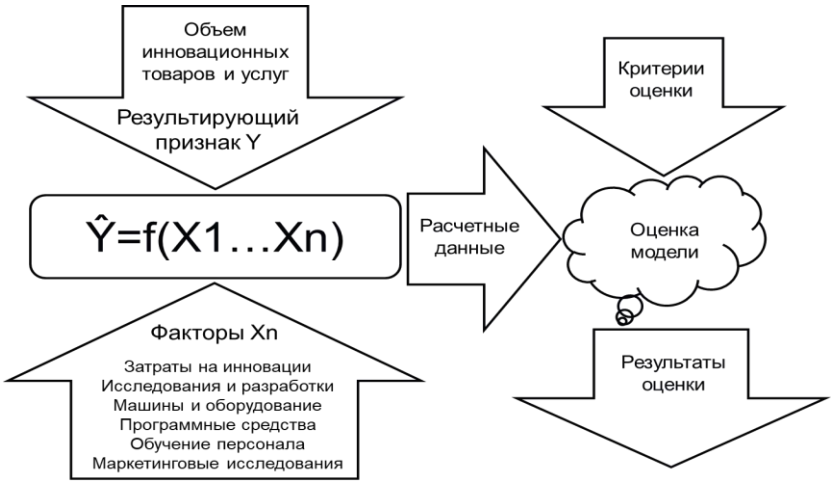


Рис. 2. Графическое представление модели исследования

Выделены следующие факторы, гипотетически определяющих воздействие на объем выпуска инновационных товаров (Y): X1 – затраты на технологические инновации, X2 – исследования и разработки, X3 – приобретение машин и оборудования, X4 – приобретение программных средств X5 – обучение и подготовка персонала X6 – маркетинговые исследования. Выбор этих факторов определен следующими критериями: частотой упоминания в научной литературе; независимостью от масштаба проектов; измеримостью; доступностью по документам статистических данных.

Для определения связи между факторами была построена корреляционная матрица и проведена проверка мультиколлинеарности между экзогенными факторами. Анализ данных исходной матрицы показывает сильное влияние факторов X1 и X2 на результативный признак Y. Вместе с тем, переменные X1 и X2 тесно связаны (коллинеарны) между собой. Поэтому целесообразно исключение переменной X1 из регрессионной модели. Аналогично поступаем, исключая мультиколлинеарные факторы из модели на последующих итерациях, до тех пор, пока значения коэффициентов факторных переменных не будут превышать порогового (0,75) [4].

	Корреляции (Таблица данных1 в Рабочая)						
Переменная	X1-Затраты на технологические инновации	X2-Исследования и разработки	X3-Приобретение машин и оборудования	X4-Приобретение программных средств	X5-Обучение и подготовка персонала	X6-Маркетинговые исследования	**Y-Объем инновационных товаров**
X1-Затраты на технологические инновации	1,000000	0,971126	0,965869	0,826236	0,320151	-0,016517	0,976926
X2-Исследования и разработки	0,971126	1,000000	0,882057	0,822778	0,214197	-0,118145	0,976989
X3-Приобретение машин и оборудования	0,965869	0,882057	1,000000	0,770622	0,410998	0,056643	0,922923
X4-Приобретение программных средств	0,826236	0,822778	0,770622	1,000000	0,356479	-0,059113	0,819995
X5-Обучение и подготовка персонала	0,320151	0,214197	0,410998	0,356479	1,000000	-0,059607	0,310796
X6-Маркетинговые исследования	-0,016517	-0,118145	0,056643	-0,059113	-0,059607	1,000000	-0,080372
Y-Объем инновационных товаров	0,976926	0,976989	0,922923	0,819995	0,310796	-0,080372	1,000000

Рис. 3. Исходная матрица парных корреляций

Конечная матрица получена в результате трех итераций, имеет вид, рис. 4.

	Корреляции (Таблица данных в Рабочая)			
Переменная	**X3-Приобретение машин и оборудования**	X5-Обучение и подготовка персонала	X6-Маркетинговые исследования	Y-Объем инновационных товаров
X3-Приобретение машин и оборудования	1,000000	0,410998	0,056643	0,922923
X5-Обучение и подготовка персонала	0,410998	1,000000	-0,059607	0,310796
X6-Маркетинговые исследования	0,056643	-0,059607	1,000000	-0,080372
Y-Объем инновационных товаров	0,922923	0,310796	-0,080372	1,000000

Рис. 4. Конечная матрица парных корреляций

Результаты регрессионного моделирования представлены на рис. 5, из которого видно, что факторы X5, X6 показали себя статистически не значимыми по t-критерию, но модель в целом является статистически значимой, т.к. расчетное значение F-критерия превышает табличное (26,17>3,59).

N=15	Итоги регрессии для зависимой переменной: Y-Объем инновационных товаров R= ,93654558 R2= ,87711763 Скоррект. R2= ,84360425 F(3,11)=26,172 p<,00003 Станд. ошибка оценки: 4097E2					
	БЕТА	Ст.Ош. БЕТА	B	Ст.Ош. B	t(11)	p-знач.
Св.член			-114435	267151,2	-0,42835	0,676663
X3-Приобретение машин и оборудования	0,970586	0,116402	11	1,3	8,33823	0,000004
X5-Обучение и подготовка персонала	-0,096523	0,116422	-102	123,4	-0,82908	0,424684
X6-Маркетинговые исследования	-0,141102	0,106305	-167	125,5	-1,32733	0,211289

Рис. 5. Итоги регрессии

Стандартизованные коэффициенты регрессии бета, сравнимы между собой, что позволяет ранжировать факторы по силе их воздействия на результативный признак Y. Большее относительное влияние на его изменение оказывает тот фактор, которому соответствует большее по модулю значение коэффициента бета [4].

Средняя ошибка аппроксимации – 14,4%, что ниже величины допустимого порога (15%), коэффициент корреляции R=0,937, скорректированный коэффициент детерминации R2=0,844.

Заключение и выводы

Было показано, что основными факторами инновационного развития обрабатывающей промышленности в настоящее время являются: затраты на технологические инновации, исследования и разработки, приобретение машин и оборудования, приобретение программных средств, обучение и подготовка персонала, маркетинговые исследования. Их учет при принятии решений является определяющим при формировании промышленной политики.

Был проведен эконометрический анализ совокупного влияния указанных факторов на инновационное развитие обрабатывающей промышленности и отмечено следующее:

Во-первых, анализ парных корреляций выявленных факторов показал, что с фактором затраты на технологические инновации (X1) тесно связаны факторы исследования и разработки (X2), приобретение машин и оборудования (X3), приобретение программных средств (X4), поэтому одновременное включение этих факторов в модель не представляется возможным.

Во-вторых, отобраны факторы, значимо влияющие на объем инновационных товаров (Y) в обрабатывающей отрасли РФ: приобретение машин и оборудования (X3), обучение и подготовка персонала (X5), маркетинговые исследования (X6).

В-третьих, анализ результатов регрессии выявил отрицательное влияние факторов обучение и подготовка персонала (X5) и маркетинговые исследования (X6), что противоречит экономическому содержанию решаемой задачи. Наибольшее воздействие на объем инновационных товаров (Y) имеет фактор затраты на приобретение машин и оборудования (X3).

В-четвертых, инновационное развитие обрабатывающей промышленности в РФ должно быть поэтапным: на первом этапе первостепенной является задача обновления и модернизации основных фондов; на последующих этапах – цифровизация производственных процессов, технологическое обновление, а затем обучение персонала, маркетинговые исследования и другие мероприятия.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2017: Статистический сборник / Н. В. Городникова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики ». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 328 с.
3. Российский статистический ежегодник. 2018: Стат.сб./Росстат. – М., 2018 – 694 с.
4. Орлова Е.В. Эконометрическое моделирование и прогнозирование. – Уфа: УГАТУ, 2013. – 250 с.
5. Орлова Е.В. Эконометрическая методология исследования систем: учебник. – Москва: Инфра-М, 2019. 216 с.
6. Гузаиров М.Б., Орлова Е.В. Моделирование инновационных процессов региональных систем в условиях риска // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. – 2012. – № 1. – С. 226–232.
7. Орлова Е.В. Экономико-статистический анализ тенденций развития предприятий машиностроения (макроэкономический подход) // Технология машиностроения. – 2014. – № 3. – С. 66–70.
8. Орлова Е.В. Системно-синергетическая парадигма моделирования и управления социально-экономическими системами // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – № 6. – С. 405–411.
9. Орлова Е.В. Механизм эффективного ценообразования на продукцию промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 12-1 (41). – С. 622–626.

10. Орлова Е.В. Механизм, модели и алгоритмы управления производственно-экономическими системами на принципах согласования критериев заинтересованных агентов // Программная инженерия. – 2016. – Т. 7.– № 2.– С. 86-96.

FACTORS OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE MANUFACTORING INDUSTRY: ANALYSIS AND MODELING

E.V. Orlova, Ya.A. Shtriter
Ufa State Aviation Technical University

The article considers innovative factors in the development of the manufacturing industry in the Russian Federation, which hypothetically determine the impact on the innovative products value: technological innovations costs, research and development costs, new machinery and equipment costs, software costs, personnel education and marketing research. Econometric modeling of the influence of these factors on the innovation efficiency of the manufacturing industry is carried out.

Keywords: innovative development, econometric modeling, regression analysis, manufacturing industry.

РАЗВИТИЕ IT- АУТСОРСИНГА В РОССИЙСКОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

О.А. Подколодная

Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (г.Саратов, Россия)
ПАО «Сбербанк России» г.Саратов

В статье исследуются тенденции развития рынка аутсорсинга на финансовых рынках, положительные последствия и риски его применения. Анализируются условия внедрения эффективного аутсорсинга функций и процессов банковской деятельности.

Ключевые слова: банк, аутсорсинг, виды аутсорсинга, услуги, банковские технологии,бизнес-модели, ИТ-аутсорсинговые компании.

Применение аутсорсинга в банковской практике связано с возрастающей потребностью банковских институтов в улучшении качества предоставляемых услуг с одновременным уменьшением их себестоимости и времени, необходимого для формирования данной услуги для клиента. В ближайшие годы направление ИТ-аутсорсинга, по всем прогнозам экспертов, будет расширяться. Как показывает статистика, все больше и больше предприятий предпочитают передавать свои услуги специализированным поставщикам.

Лидером по выполнению комплекса услуг аутсорсинга на финансовом рынке является Сбербанк. Среди поставщиков финансовых услуг наиболее активными являются банк ВТБ, Райффайзенбанк, Промсвязьбанк, Возрождение.

Наиболее активным аутсорсером IT услуг в 2018 г. был Тинькофф банк. Абонентские услуги в сфере IT избавляют руководство от всех забот о компьютерах, программном обеспечении, информационной безопасности и апгрейдах. Заслуживает внимание передовой опыт консалтинговой компании «Техносерв Консалтинг», которая по заказу ВТБ разработала и внедрила систему, позволяющую банку сократить пакет документов для принятия кредитного решения и в три раза ускорить процесс обслуживания клиентов [3].

Компания «Инфосистемы Джет» выполняет услугу для банков VDI (Virtual Desktop Infrastructure), согласно которой банк, как аутсорси имеет возможность перевести 14000 своих сотрудников на виртуальные рабочие места. Например, в банке ВТБ данный проект затронул более 90 подразделений Группы (филиалов, региональных и дополнительных офисов) по всей России. Внедрение VDI стало частью масштабной программы ВТБ по централизации и повышению качества ИТ-сервисов, а также обеспечило единую ИТ-платформу в рамках интеграции структур Банка Москвы и ВТБ24 с Банком ВТБ. За счет консолидации региональных ИТ-систем удалось повысить уровень информационной безопасности, значительно сократить парк оборудования и снизить затраты на ИТ-поддержку. Экономия от реализации проекта к 2020 г. составит 1,42 млрд руб. [4].

Заслуживает внимания и передовой опыт известного аутсорсера – Российское объединений инкассации Центрального банка России «РОСИНКАС». Поставляемая модель аутсорсинга полного цикла (кассового и инкассационного обслуживания) позволяет банкам отказаться от затрат на создание собственных кассовых центров, а также приведет к оптимизации операционных расходов. По оценке аналитиков РОСИНКАС экономия от аутсорсинга в 2019 г. после полного внедрения проекта составит 100-150 млн рублей [5].

Необходимо отметить крупного аутсорсера – компанию NFP, которая вошла в рэнкинг компаний, оказывающих услуги в области аутсорсинга учетных функций, составленный агентством RAEX («РАЭКС-Аналитика»). В рейтинге учитывались направления: бухгалтерский и налоговый учет, расчет заработной платы, подготовка финансовой отчетности по российским правилам и стандартам, подготовка финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами, кадровый учет и делопроизводство и другие виды аутсорсинга.

Суммарный объем выручки крупнейших российских консалтинговых групп и компаний – участниц 19-го рэнкинга RAEX («РАЭКС-Аналитика») достиг по итогам 2017 г. 97,1 млрд руб., увеличившись за год по сопоставимым данным на рекордные 10% [6]. Согласно отчету GSA, 70% опрошенных компаний в ближайшие годы будут внедрять аутсорсинг в деятельность. В связи с этим 84% поставщиков услуг ожидают роста индустрии аутсорсинга, а 37% занимают нейтральную позицию.

В 2017 году выручка от мирового традиционного аутсорсинга составила 88,9 млрд долларов. Общая стоимость контракта на рынке аутсорсинга информационных технологий (ITO) составила 64,3 млрд долларов. Аналитики Technavio прогнозируют, что эта цифра вырастет до 409 млрд долларов к 2022 году.

Такие перспективы роста ИТ-отрасли являются многообещающими как для клиентов, так и для поставщиков. Тем не менее, по мере применения данного направления появляются и сложности ведения бизнеса.

Сегодня у аутсорсинга много негативных сторон. Большинство компаний даже не знают, что некоторые из своих операций они передают сторонним поставщикам услуг. Но в последующие годы аутсорсинг станет незаменимым для большинства компаний. Современные рынки требуют от бизнеса изменений, роста и инноваций. Поэтому им понадобятся надежные партнеры, чтобы расширить свои возможности. Следовательно, предполагаются значительные изменения в экосистеме ИТ-аутсорсинга, и поставщики услуг по разработке программного обеспечения станут стратегическими партнерами своих клиентов.

Отсутствие внутренних инженерных талантов станет одним из главных факторов развития индустрии ИТ-аутсорсинга. Компании выберут аутсорсинг своих услуг для более привлекательных направлений в Центральной и Восточной Европе из-за нехватки технических специалистов в своих странах.

Согласно последнему опросу, более 70% работодателей в Великобритании ожидают нехватку кадров в течение следующих 12 месяцев. По оценкам, 600 000 вакансий в области цифровых технологий обходятся стране в 63 млрд фунтов стерлингов в год. В США нехватка ИТ-специалистов также является растущей проблемой. В докладе Gartner прогнозируется, что к 2020 году будет открыто 1,4 миллиона вакансий компьютерных специалистов. Это создаст дефицит талантов, который университеты не смогут заполнить даже на 30%.

В целом, автоматизация и искусственный интеллект ускорят изменение необходимых навыков рабочей силы. В докладе McKinsey прогнозируется, что наибольший рост спроса будет связан с базовыми цифровыми и передовыми техническими навыками, такими как программирование.

Новые бизнес-модели изменят ландшафт ИТ-аутсорсинга, каким мы его знаем. Индустрия аутсорсинга станет более совместной и конкурентоспособной одновременно. Поставщики услуг будут рады услышать, что клиенты намерены расширить свои команды разработчиков программного обеспечения. Успешное сотрудничество будет основано на партнерстве между клиентом и поставщиком. В частности, клиенты будут искать поставщиков ИТ-аутсорсинга, которые ориентированы на клиента и развивают новые технологии.

Отношения между клиентом и поставщиком разработки программного обеспечения будут более ориентированными на людей и менее ориентированными на цены. Без сомнения, снижение затрат является и останется главным преимуществом аутсорсинга инженерных работ. Тем не менее, это не будет решающим фактором при выборе поставщика услуг.

Все чаще клиенты будут уделять больше внимания поставленной стоимости, а не сокращению расходов. ИТ-аутсорсинговые компании станут системными интеграторами и партнерами для своих клиентов.

В будущем ни одна крупная компания не сможет обеспечить все технические навыки, необходимые для ведения бизнеса. Невозможно в достаточной мере удовлетворить все потребности организации только с помощью специалистов одной отрасли. Таким образом, предприятия могут передавать свои услуги нескольким поставщикам. Они будут искать партнеров, которые имеют глубокие знания в конкретных областях.

С другой стороны, те поставщики услуг по разработке программного обеспечения, которым удастся собрать широкий спектр инженерных знаний под одной крышей и в то же время повысить качество обслуживания, получат значительное конкурентное преимущество. Например, британская телекоммуникационная компания Lebara использовала аутсорсинг разработки своих многочисленных продуктов для поставщиков, распространяемых по всему миру. Чтобы получить больший контроль над поставками, компания передала большую часть своей разработки программного обеспечения одному поставщику, который имел лучшее качество и был в состоянии построить партнерские отношения.

Наибольшая доля мирового дохода от аутсорсинга в 2017 году была получена в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке (EMEA). Среди этих регионов Индия и Китай являются ведущими странами-аутсорсерами с общим объемом экспорта ИТ около 150 млрд долларов.

В ближайшие годы страны Центральной и Восточной Европы будут обеспечивать жесткую конкуренцию Индии и Китаю. В частности, Польша, Украина, Румыния и Беларусь станут новыми горячими точками разработки программного обеспечения. Динамика ИТ в Украине уже обеспечила плодородную почву для создания оффшорной команды разработчиков программного обеспечения. В стране уже насчитывается 166 000 разработчиков программного обеспечения, и к 2020 году ожидается, что это число вырастет до 250 000.

С поставщиками программного обеспечения будут заключены контракты в качестве интеграторов услуг, разделяющих риск и ответственность. Закупки станут важной частью процесса заключения контрактов. Сроки уведомления будут значительно короче. Конкуренция между поставщиками услуг будет возрастать. Таким об-

разом, контакты, основанные на результатах, помогут клиентам выбрать лучшего ИТ-поставщика, способного принести пользу.

Рассматривая тенденции, приведенные в данной статье можно отметить, что 2019 год обещает быть многообещающим. Изменения в мировых тенденциях ИТ-аутсорсинга принесут больше доверия и прозрачности. Предприятия будут искать партнеров, которые могут помочь им быстрее двигаться и дать им конкурентное преимущество над другими.В то же время поставщики аутсорсинга программного обеспечения должны будут адаптироваться к новым требованиям рынка, чтобы соответствовать ожиданиям клиентов.

Мы считаем, что игроки отечественного финансового рынка услуг будут в дальнейшем всё более внимательно относиться к аутсорсингу, как форме ведения современного бизнеса. Сталкиваясь с жёсткой конкуренцией со стороны иностранных фирм, они активно проводят реструктуризацию, продавая активы, ненужные для основной деятельности, и, передавая на сторону выполнение часть корпоративной деятельности.

Список литературы

1. Волченков С. А., Никитина Т. В. Банковский аутсорсинг: теоретические и практические аспекты: учеб. пособие. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2016.

2. Горевский А.С. Аутсорсинг в банковских кредитных технологиях // Вектор науки ТГУ. 2018. № 2. С. 297-300.

3. Дроздовская Л. П. Аутсорсинг как форма сервисизации банковской системы России: монография. / Л.П. Дроздовская, И. В. Коваленин, В. А. Останин, Ю. В. Рожков; под науч. ред. Л. И. Вотинцевой. – Хабаровск: РИЦ ХГУЭП, 2015. – 212 с.

4. Якунин С.В., Якунина А.В., Семернина Ю.В. Факторы риска снижения стабильности российской банковской системы в современных условиях//Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками: сб. мат. IV Междунар. молодеж. науч.практ. конф.: в 2 т. Саратов, 2017. С. 300-306.

5. Официальный сайт РБК. URL: http://www.rbc.ru/finances/.

6. Официальный сайт Банка России. URL: http://www.cbr.ru/statistics/.

7. Outsourcing in Financial Services. Basel Commitee on Banking Supervision. The Joint Forum. URL: http://www.bis.org/ publ/joint12.pdf.

Annotation. The article examines the development trends of the outsourcing market in financial markets, the positive effects and risks of its use. The conditions for the implementation of effective outsourcing functions and processes of banking activities are analyzed.

Keywords: bank, outsourcing, types of outsourcing, services, banking technology, business-model,IT outsourcing companies.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ Г. НИЖНИЙ НОВГОРОД

С.В. Породина, А.А. Жулина

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье исследовано современное состояние жилищно-коммунального хозяйства в муниципальном образовании г. Нижний Новгород. Рассматриваются основные проблемы управления организациями жилищно-коммунального хозяйства, представленные с позиции населения города. Проанализирован износ основных фондов жилищно-коммунального хозяйства, а также потребность в финансовых средствах на их восстановление в г. Нижнем Новгороде.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, оценка качества услуг, жилищно-коммунальные услуги, государственный контроль качества, проблемы управления.

Проблема эффективного функционирования жилищно-коммунального хозяйства (далее ЖКХ) наиболее остро представлена в крупных городах, где сосредоточено большое количество людей, материальное производство, развита социальная инфраструктура.

На сегодняшний день распространена проблема недостаточной эффективности взаимодействия различных элементов жилищно-коммунального хозяйства: эксплуатации жилищного фонда, водопроводно-канализационного хозяйства, сбора и утилизации твердых коммунальных отходов, обеспечения санитарно-гигиенического благополучия по месту жительства, энергоснабжения, теплоснабжения, а также оперативного обслуживания [6].

Актуальность темы данной статьи обусловлена одной из главных проблем в наше время – проблемой эффективности деятельности коммунальных предприятий и путями ее повышения.

В настоящее время ЖКХ находится в кризисном состоянии. Причины такого состояния заключаются в ряде проблем: недостаточное финансирование, высокая затратность и невозможность снижения издержек, отсутствие конкуренции, а также износ основных фондов [9].

«Жилищно-коммунальное хозяйство – это комплекс подотраслей, который обеспечивает функционирование инженерной инфраструктуры различных зданий населенных пунктов, создающий удобства и комфортность проживания и нахождения в них граждан путем предоставления им широкого спектра жилищно-коммунальных услуг, например, таких как: водоснабжение, водоотведение, капитальный ремонт дома и т. д.» [1].

Кризисное состояние жилищно-коммунального хозяйства сегодня – одна из актуальных проблем нашего государств. В первую очередь, связано оно с изношенностью основных фондов отрасли, формированием завышенных тарифов за потребляемые услуги, нарушением своих обязанностей управляющих компаний перед гражданами, проведением несвоевременного текущего и капитального ремонтов, длительным переселением граждан из аварийного жилья.

В Нижнем Новгороде сложилась неоднозначная ситуация в сфере ЖКХ. В городе на сегодняшний день порядка 10% ветхого жилого фонда, а капитальный ремонт делается в основном за счет жителей, которые не всегда могут оплатить данные виды работ. Отсюда и складывается такая не радужная картина. К слову, количество старых деревянных домов в центре города-миллионника в России далеко не редкость. Однако, разработана и утверждена муниципальная программа ««Обеспечение граждан города Нижнего Новгорода доступным и комфортным жильем» на 2019-2024 годы». Одной из важнейших задач жилищно-коммунальной реформы остается переселение граждан из аварийного жилищного фонда. Наличие аварийного жилищного фонда не только ухудшает внешний облик города, но и создает потенциальную угрозу безопасности и комфортности проживания горожан.

Местные власти склоняются к мысли, что решать проблему ветхого жилого фонда необходимо на федеральном уровне и думать о глобальном финансировании данной отрасли.

По мнению экспертов в г. Нижнем Новгороде сложилась хорошая конкурентная обстановка среди управляющих компаний, но к сожалению, при сильном давлении со стороны власти, данный бизнес вскоре может потерять свою привлекательность. К тому же после тщательной проверки лицензирования, количество управляющих организаций может сократиться вдвое.

В Нижнем Новгороде обстановку в жилищно-коммунальной сфере можно охарактеризовать такими же тенденциями, как и в совокупности по России. За прошедший 2018 год в Государственную жилищную инспекцию Нижегородской области от населения региона поступило порядка 3 967 обращений, касающихся проблем предоставления качественных жилищно-коммунальных услуг (далее ЖКУ). В основном жалобы касались: неудовлетворительного состояния кровли жилых домов, мест общего пользования, внутридомовых инженерных систем; нарушения температурного режима и качества предоставления услуг по горячему и холодному водоснабжению, центральному отоплению.

По итогам года Государственной жилищной инспекцией региона было проведено около 2 455 плановых и 5 581 внеплановых проверок в отношении как юридических лиц, так и индивидуальных предпринимателей, выдано 1 469 предписаний по устранению данных нарушений. Структура выявленных нарушений Правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда, а также структура нарушений Правил предоставления коммунальных услуг гражданам представлены ниже на рисунках 1 и 2.

Рис. 1. Структура нарушений Правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда, выявленных Государственной жилищной инспекцией в 2018 году, в %

Наибольшее число нарушений (22,6%) связано с неудовлетворительным состоянием кровель, на втором месте – состояние окон и дверей в подъездах жилых домов. Самое малое количество нарушений выявлено в сфере обслуживания лифтового оборудования.

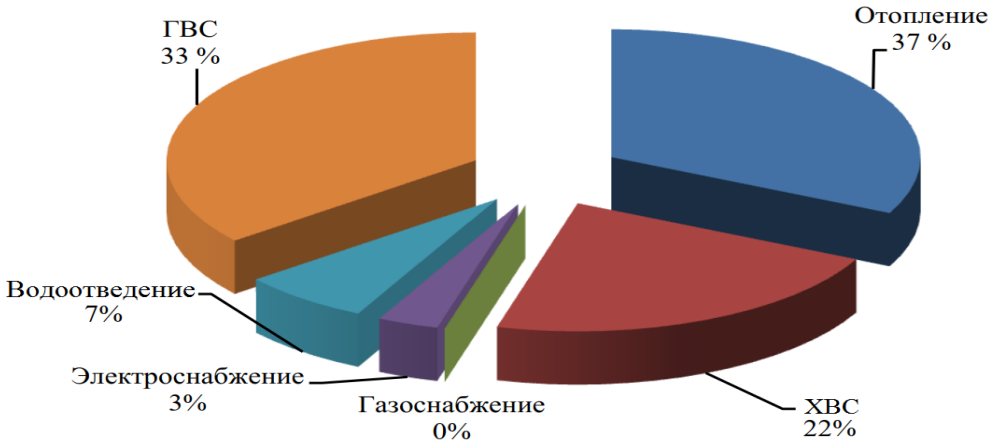


Рис. 2. Структура нарушений Правил предоставления коммунальных услуг гражданам, выявленных Государственной жилищной инспекцией в 2018 году, в %

В сфере предоставления коммунальных услуг самое большое число нарушений было выявлено в отрасли теплоснабжения, они связаны с несоблюдением теплоснабжающими организациями теплового температурного режима в жилых помещениях. Отрасль газоснабжения оказалась самой не проблемной за прошедший год.

Рис. 3. Структура нарушений в жилищной сфере в г. Нижний Новгород за 2018 год

Только в жилищной сфере, в ходе проверок и инспекционных обследований, по Нижнему Новгороду было выявлено 25 632 нарушений, огромная часть которых связана с нарушением правил и норм технической эксплуатации жилищного фонда (рис. 3).

Исследования ЖКХ региона позволяют установить, что процесс функционирования и развития отрасли имеет в совокупности экстенсивный характер, что осложняется наличием существенного круга проблем и трудностями их практического решения. Комплекс проблем, охватывающий данную сферу можно подразделить на следующие группы: 1) проблемы воспроизводства и развития основных средств; 2) проблемы ресурсного обеспечения, в особенности финансирования; 3) проблемы управления и хозяйствования в целом. Все эти группы проблем находятся в тесной взаимосвязи друг с другом. Впрочем основными из них являются проблемы, связанные с отсутствием целостной и адекватной системы управления инфраструктурой региона на территориальном уровне.

Каковы же пути решения накопившихся жилищных проблем, позволяющие повысить качество работ и услуг в жилищной сфере и снизить уровень напряженности между населением и работниками жилищно-коммунальных служб?

Итак, проблемы на муниципальном уровне начинаются с «самого верха». Поэтому нужно глобальное преобразование в области управления жилищной сферой муниципального образования.

Для того, чтобы добиться хорошего результата и повысить ответственность органов местного самоуправления, необходимо сформировать и последовательно внедрить принципы, инструменты и методы государственно-общественного регулирования жилищной сферы: создать государственно-общественный орган под руководством заместителя губернатора Нижегородской области, с участием представителей профильных общественных советов при министерствах, фонда капитального ремонта, Общественного народного фронта (ОНФ) и других организаций.

Следует продолжить законодательные изменения, позволяющие в сжатые сроки менять одну управляющую организацию на другую и множество других функций.

Требуется юридически (в рамках антимонопольного законодательства) закрепить механизм ограничения размеров управляющих организаций на рынке, что должно привести как к укрупнению (слиянию) некоторых мелких компаний, так и к раздроблению монополистов на рынке.

Учитывая, что в жилищной сфере в основном низкий уровень профессионализма работников, нужно продолжить развитие системы оценки профессиональных квалификаций, как руководителей управляющих организаций, так и рядовых работников. В данной отрасли утверждено порядка 60 профессиональных стандартов.

Стратегически важными являются направления развития ЖКХ, ориентированные на образование конкурентной среды в области жилищно-коммунальных услуг в сочетании с переходом на адресную поддержку социально незащищенных категорий граждан, а также ужесточение договорных обязательств потребителей в части оплаты услуг. При этом первостепенное внимание на формирующемся конкурентном рынке жилищно-коммунальных услуг следует уделять технической политике, как в части энергосбережения, так и в отношении внедрения новых технологий.

Организации жилищно-коммунального хозяйства особенно сложно адаптируются к условиям рыночной экономики. Такие трудности связаны с особенностями данной сферы: с её комплексным характером, социальной значимостью, системой финансирования, которые необходимо учитывать при решении проблемы функционирования и развития жилищно-коммунального хозяйства в условиях рыночных отношений.

Следует помнить, что ЖКХ относится к числу важнейших объектов муниципального управления и планирования, так как от результатов его деятельности, в первую очередь, зависят возможности развития муниципального образования, привлечение инвестиций и качество жизни населения. Таким образом, эффективное управление данным комплексом является приоритетной задачей для развития города в целом. На мой взгляд, важной целью для развитии ЖКХ должно стать повышение качества жизни населения путем динамичного развития всех отраслей комплекса, в том числе и улучшения жилищно-коммунального обслуживания населения в соответствии с современными стандартами качества.

Рассмотрим основные требования для решения проблем в жилищно-коммунальной сфере:

• снижение недопонимания и напряженности между населением и властью, сокращение коррупционной составляющей, в том числе, путем ужесточения юридической ответственности за любого рода преступления в данной сфере;

• продолжение развития конкуренции среди управляющих организаций;

• оперативное внедрение оценки уровня знаний работников сферы ЖКХ на соответствие утвержденным профессиональным стандартам, и прочее.

Одновременно требуется повысить уровень заработной платы рабочих, что немаловажно в настоящее время. При этом необходимо, чтобы уровень заработной платы руководящего состава управляющих структур не отличался в разы от заработной платы рядовых рабочих, для этого необходимо принимать законодательные и контрольно-надзорные меры [2].

Для совершенствования системы ЖКХ необходимо разрабатывать муниципальные или региональные программы комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры (далее – Программа). Данная программа может быть нацелена, например, на внедрение новых технологий в жилищно-коммунальный комплекс. Но, если учесть сложность проблем и необходимость выработки комплексного и системного решения, которое бы обеспечивало кардинальное улучшение качества жизни граждан и повышение эффективности всего жилищно-коммунального хозяйства, представляется наиболее эффективным решать существующие проблемы в рамках федеральной целевой программы, например, «Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2020 – 2025 годы». Подобное решение позволит объединить отдельные меры и добиться мультипликативного эффекта, выраженного в развитии и модернизации коммунальной инфраструктуры, и жилищного фонда, а также эффективном использовании коммунальных ресурсов, создании благоприятного инвестиционного климата и совершенствовании институциональной среды жилищно-коммунального хозяйства.

Рассмотрим, какие последствия для экономики региона окажет реализация программы.

Предполагаемая к реализации Программа имеет свою экономическую эффективность. Экономический эффект для предприятий ЖКХ будет складываться из следующих факторов.

В результате сокращения непроизводительных потерь вырабатываемых ресурсов (тепловая энергия, холодное и горячее водоснабжение) у предприятий существенно снизятся объемы производства. Фактически объемы производства будут соответствовать объемам продаж. В результате сокращения объемов производства себестоимость оказываемых услуг будет снижаться. Новое оборудование будет подобрано под реальные сниженные объемы услуг, что позволит его использовать с максимальным коэффициентом полезного действия.

Проектируемое оборудование является энергоэффективным, по сравнению с установленным в настоящее время, это позволит существенно сократить расходы на электрическую энергию. Благодаря использованию новых систем автоматизации установленного оборудования произойдет сокращение численности персонала предприятий, что приведет к экономии фонда оплаты труда и страховых взносов, расходов на охрану труда и технику безопасности, расходов на индивидуальные средства защиты для персонала. В связи с установкой нового оборудования и коммунальных сетей предприятия не будут тратить деньги на осуществление ремонтов, в т.ч. аварийных.

В результате проведенной модернизации основных фондов у предприятий снизится себестоимость оказываемых услуг и увеличится прибыль от финансово-хозяйственной деятельности.

Программа также имеет существенный бюджетный эффект. Имеется ввиду осуществление капитальных вложений и привлечение инвестиций на территорию муниципального образования. Использование данных средств приведет к мультипликативному эффекту за счет реализации продукции и услуг, в т. ч. в смежных отраслях, таких как: строительство, торговля и т.д. В результате реализации продукции и оказания услуг все контрагенты сделок будут выплачивать налоги, которые поступят в бюджеты различных уровней.

За счет снижения себестоимости услуг деятельность предприятий ЖКХ будет прибыльной, поэтому часть чистой прибыли предприятия будут перечислять в бюджеты.

Кроме вышеназванного, реализация Программы приведет к возникновению социальных эффектов.

Улучшение объектов коммунальной инфраструктуры позволит устранить инфраструктурные ограничения для обеспечения жилищного и промышленного развития в муниципальных образованиях. При проектировании различных объектов будет создан определенный резерв мощностей, который позволит в будущем осуществлять подключение новых объектов. Часть из них будет спроектирована с использованием модульной технологии, что позволит при увеличении нагрузки в будущем закупить дополнительный модуль для решения данной проблемы.

Осуществление Программы позволит существенно повысить качество жилищно-коммунальных услуг для населения и юридических лиц. Коммунальные услуги будут оказываться строго в соответствии с нормативными требованиями, существенно сократятся аварийные ситуации.

Рассмотрим экологическую эффективность такой Программы.

Мероприятия, разработанные в Программе позволят снизить техногенное воздействие на окружающую среду и повысить экологическую безопасность производства тепловой энергии, холодной и горячей воды, водоотведения и очистки сточных вод.

Использование современного оборудования и замена сетей улучшит качество питьевой воды, что приведет к улучшению состояния здоровья населения в муниципальных образованиях.

Сокращение объемов выработки ресурсов (из-за отсутствия непроизводительных потерь) приведет к снижению воздействия на окружающую среду – это сокращение вредных выбросов в атмосферу, снижение объемов добычи воды и т.д.

Отсутствие аварийных ситуаций на объектах жилищно-коммунального хозяйства в связи с модернизацией инфраструктуры, снизит загрязнение окружающей среды вследствие аварий на объектах – вырубка насаждений, загрязнение почвы, возникновение твердых бытовых и коммунальных отходов.

Важное внимание в Программе должно быть уделено очистке сточных вод. Сточные воды являются основным источником микробиологического загрязнения объектов окружающей среды – поверхностных, пресных и морских вод, подземных водоносных горизонтов почвы. Высокое содержание микроорганизмов в сточных водах, в том числе патогенных, требует проведения эффективного их обеззараживания. С точки зрения здоровья, обеззараживание является самой важной стадией обработки сточных вод, так как сточные воды содержат в себе возбудителей таких заболеваний как холера, дизентерия, брюшной тиф, паратиф А и Б, туберкулез и многие другие.

Мероприятия Программы позволят улучшить качество сбрасываемых в водоемы сточных вод до экологических нормативов (промышленных и бытовых), повысить надежность и эффективность функционирования инженерных систем, усовершенствовать технологические процессы, что позволит снизить воздействие планируемой деятельности до нормативного уровня и осуществить реабилитацию водных объектов.

Программа позволит получить технологические эффекты. В связи с применением новых современных технологий, срок службы проектируемых трубопроводов составит порядка 30-40 лет, по сравнению с 8-12 годами при использовании традиционных технологий.

Конструкция имеющихся трубопроводов не позволяет оперативно устанавливать места повреждений труб (в связи с труднодоступностью), что приводит к авариям, результатами которых являются отключения потребителей и значительные расходы на текущий и капитальный ремонт в дальнейшем. Результаты аварий негативно воздействуют на окружающую среду. Переход к новым технологиям, позволяет принципиально решить вопрос коррозии трубопроводов и утечек. Планируемые к использованию трубопроводы являются гибкими и позволяют осуществлять прокладку с минимумом фасонных деталей и существенно упростить работы по их монтажу.

Одной из основных проблем в сфере ЖКХ на данный момент является кадровая проблема. Снижение престижа начального профессионального образования в сочетании с невысоким уровнем оплаты труда, наблюдавшимся в данной сфере в течение 15 последних лет, привели к дефициту квалифицированных кадров.

Программа должна предполагать внедрение автоматизированной системы дистанционного контроля и управления, с совершенствованием единой диспетчерской службы. В процессе установки нового оборудования потребуется обучить персонал, а затем ежегодно осуществлять проверку знаний персонала.

В системе ЖКХ существует три вида персонала: рабочие, руководители среднего уровня (бригадир, мастер) и руководители верхнего ранга. На сегодняшний день картина создается печальная – хороших квалифицированных специалистов по большому счету мало на каждом уровне. Им просто неоткуда взяться. Поскольку специалистов именно для жилищно-коммунальной сферы готовит небольшое число учебных заведений. В результате чего, кадры переходят из других отраслей и учатся непосредственно на новом месте работы.

Существует недостаток квалифицированных сварщиков, слесарей (в том числе по водоснабжению и канализации), специалистов по регулированию теплоснабжения, остро не хватает мастеров и бригадиров. Данные специалисты должны разрабатывать графики производства в системе ЖКХ и следить за их четким исполнением. Также не хватает грамотных экономистов, руководителей, которые должны рассчитать, как с наименьшими затратами выполнять работу без потери качества, и без убытков для предприятия.

Считаю целесообразным создать в городе учебные центры подготовки работников жилищно-коммунальной сферы с целью кадрового обеспечения реформы жилищно-коммунального хозяйства, в целях развития коммунального комплекса региона. Данный учебный центр будет оказывать образовательные услуги по подготовке, переподготовке, а также повышению квалификации специалистов для сферы ЖКХ. В дальнейшем необходимо организовывать производственную практику и дальнейшее трудоустройство студентов на объектах коммунальной инфраструктуры.

Муниципальные образования должны формировать заказ на подготовку специалистов для сферы ЖКХ, заключать со студентами договоры на целевую контрактную подготовку. После окончания обучения специалист получит гарантированное рабочее место, а предприятие высококвалифицированного сотрудника.

В утверждаемых для предприятий ЖКХ тарифах необходимо закладывать суммы на подготовку и повышение квалификации персонала.

В муниципальных образованиях необходимо создать кадровый резерв специалистов сферы ЖКХ.

В регионах разрабатываются механизмы предоставления субсидий муниципальным образованиям для приобретения жилья специалистам определенного профиля (медицина, сельское хозяйство и т.д.). Считаю целесообразным предусмотреть выделение субсидий муниципальным образованиям для приобретения жилья для работников сферы ЖКХ.

На фоне высокого износа оборудования и сетей возникший в отрасли недостаток кадров приобретает практически угрожающий характер для безопасности жизнедеятельности города. Но очевидно: кадровую проблему в ЖКХ можно решить, как и в прочих отраслях – повышением заработной платы. Однако в условиях ограничения роста тарифов решить эту проблему достаточно сложно.

В заключении, можно сделать вывод, что в г. Нижнем Новгороде в отчетном периоде сложилась следующая картина:

• 7 % жилищного фонда имеет износ до 60 % и требует капитального ремонта либо модернизации;

• 2 % ветхого жилищного фонда (износ до 70 %) нуждается в капитальном ремонте, модернизации, либо сносе;

• меньше 1 % жилищного фонда имеет критическую степень износа (свыше 70%) и не подлежит ремонту.

Число семей, состоящих на учете на получение жилья и желающих улучшить свои жилищные условия, в Нижнем Новгороде в 2018 году составило 5,8% от общего числа семей. За последние пять лет этот показатель снизился более чем в 2 раза. Большое влияние на это оказали реализация национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» и областная целевая программа «Обеспечение жильем молодых семей».

Для обеспечения помощи группам населения с низкими доходами предоставляются субсидии на оплату жилого помещения и коммунальных услуг, т. е. частичное возмещение за счет средств бюджета. Так, сумма льгот и субсидий по оплате жилищно-коммунальных услуг (далее ЖКУ) в Нижнем Новгороде в 2018 г. увеличилась в 1,8 раза по сравнению с 2017 г. и составила 8,8 млрд руб. В том числе, сумма предоставленных субсидий увеличилась в 2,3 раза и достигла 2,5 млрд руб.

Льготы на оплату ЖКУ получили 823 тыс. чел., субсидии – 97 тыс. семей. В целом по городу льготы и субсидии были предоставлены на сумму 313 млн. руб. [7].

В целях реформирования жилищно-коммунального хозяйства необходимо:

1. В первую очередь – добиться баланса интересов между собственниками жилья, управляющими жилищным фондом и ресурсоснабжающими организациями.

2. Создать здоровую экономику управления многоквартирными домами. В рамках данной реформы рекомендуется утвердить следующее содержание стандарта управления: перечень технических и экономических характеристик жилья, актуальных на момент заключения договора управления; стандарт, в соответствии с которым необходимо определять стоимость услуг по содержанию многоквартирных домов (в него нужно включить список необходимых к проведению работ, которые позволят улучшить состояние дома) [5].

3. Восстановить и наладить систему технического учета. Вариант решения этой проблемы – это провести реформу, доверив организацию и проведение технического учета властям города Нижнего Новгорода.

4. Обеспечить подлинную прозрачность. В последнее время участились случаи неплатежей граждан по счетам за ЖКУ. По результатам проведённого в г. Нижний Новгород опроса 28% участников признались, что оплачивают все предоставляемые услуги, но не всегда вовремя, 7% ответили, что оплачивают только некоторые из услуг. И только 5% сообщили, что совсем не оплачивают коммунальные платежи. Своевременно и в полном объеме жилищно-коммунальные услуги оплачивает 60% респондентов.

К примеру, задолженность в столице региона на данный момент составляет порядка 3,5 млрд, рублей. В настоящее время в России четко не определен порядок, в соответствии с которым необходимо начислять объемы коммунальных ресурсов, отсутствует доступ к имеющим юридическое значение данным в части учета ресурсов, нет отлаженной инфраструктуры сбора сведений и электронной базы данных, содержащей достоверную информацию. То, что энергоресурсы не учитываются должным образом, делает невозможным планирование инвестиций в сферу ЖКХ, это ведет к тому, что ценовые сигналы искажаются, способствует снижению цены на активы отрасли. В результате коммунальная отрасль начинает функционировать неэффективно.

5. Повышение энергоэффективности. В настоящее время появилась необходимость в разработке новых подходов, которые позволили бы сформировать единую систему управления сбережением энергии и повысить энергетическую эффективность.

6. Увеличивать жилищное просвещение жителей региона. Реформа сферы ЖКХ должна предусматривать организацию грамотности граждан в жилищных вопросах и постепенное изменение сознания собственников жилых помещений.

Список литературы

1. «Жилищный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 22.01.2019). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/

2. Абдуллина А.Р., Владимиров И.А. Жилищно-коммунальное хозяйство в России // Проблемы современной экономики: материалы междунар. науч. конф. – Челябинск: Два комсомольца, 2018. – С. 183-185.

3. Иванов А. Р. Жилищно-коммунальное хозяйство как отраслевой комплекс // Вестник тамбовского университета, 2018 г. – № 7. – С. 86-89.

4. Исследование РБК: как вымирают российские города, [электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rbc.ru/special/society/22/01/2015/54c0fcaf9a7947a8fldc4a7f

5. Кожевников Н. С. Особенности и проблемы управления жилищно-коммунальным хозяйством сельских территорий региона // Известия высших учебных заведений. Серия: экономика, финансы и управление производством, 2015 г. – № 3. – С. 21-29.

6. Оранова М.В., Завязкин А.А. Проблемы и перспективы развития жилищного строительства в современных условиях // Сборник статей по материалам XIV Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов «Промышленное развитие России: проблемы, перспективы». – Нижегородский государственный педагогический университет имени Козьмы Минина, 2016. – С. 84-87.

7. Официальный сайт администрации г. Нижний Новгород. Режим доступа: https://admgor.nnov.ru/

8. Официальный сайт Государственной жилищной инспекции Нижегородской области. Режим доступа: http://xn--c1aeciabnftfqsf7e2g.xn--80aacgfegpwmnqadzsgs4q1b.xn--p1ai/

9. Савин К. Н., Сыщиков В. А. Повышение качества услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства через формирование системы подготовки кадров // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. № 2 (51). 2014. С. 190-194.

PROBLEMS OF MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES IN THE MUNICIPALITY OF NIZHNY NOVGOROD

Porodina S.V., Zhulina A.A.

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

In the paper the current state of housing and communal services in the municipality of Nizhny Novgorod. Explains the basic problems of management of organizations, housing and communal services, represented the position of the city's population. Ana-

lyzed depreciation of fixed assets of housing and communal services, as well as the need for funds for their restoration in the city of Nizhny Novgorod.

Keywords: housing and communal services, the evaluation of the quality of services, housing and utilities, the State quality control, management problems.

КОНТРОЛЛИНГ В ПРОЦЕССАХ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ СУБЪЕКТОВ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

С.В. Пронина, Т.А. Нестерова

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Крупные организации с выходом на международный рынок обусловили новые подходы к пониманию контролирующих функций в управлении. Одним из инструментов сочетания стратегии сравнительного преимущества с внешнеторговой стратегией ведущих международных организаций становится контроллинг. Статья рассматривает возможности применения контроллинга в процессах формирования конкурентных преимуществ субъектов международного бизнеса в современных условиях развития внешнеторгового пространства.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, контроллинг, контроллинг внешнеэкономической деятельности, международный бизнес.

Возрастающая роль крупных организаций обусловила появление новых подходов к пониманию контролирующих функций в управлении организациями, выходящими на международный рынок. Таким организациям необходимо умелое сочетание стратегии сравнительного преимущества с внешнеторговой стратегией ведущих международных организаций. Конкурентное преимущество любой организации, как утверждает М.Портер в [1], определяется международной конкурентоспособностью страны. В свою очередь, конкурентные преимущества обусловлены:

- размерами и потребностями внутреннего рынка;
- накоплением специализированных ресурсов и навыков;
- уровнем и эффективностью производственной и общеэкономической инфраструктуры;
- развитием конкурентной среды между крупными организациями;
- способностью быстро адаптироваться к внешним или неблагоприятным факторам.

К слову, в ходе хозяйственной деятельности, признается возможным компенсировать ограниченность некоторых факторов производства. Например, дефицит рабочей силы компенсируется повышением производительности труда, нехватка производственных площадей – компактным размещением производства. Соответственно, на смену прежней направленности на стабильность и устойчивость приходит ориентация на гибкость, маневренность и приспособляемость. В условиях международной конкуренции эффективность и конкурентоспособность определяются не только текущими издержками производства, но и скоростью разработки и внедрения дифференцированной продукции (услуг), новых технологий и организационно-управленческих приемов, умением диагностировать и захватывать образующиеся рыночные ниши.

Для экономически эффективного проведения операций собственники стремятся выйти за пределы национальных границ. Организация начинает ориентироваться на глобализацию своей деятельности, распространения ее на соответствующую отрасль в мировом масштабе.

В целом конкурентные преимущества определяются высокой степенью индустриального развития стран, при котором в сферу международного обмена поступает продукция обрабатывающей промышленности, особенно наукоемкая, что соответствует потребностям глобальной политики крупных корпораций.

Разработка внешнеэкономической политики, а также приемов ее реализации, основывается на знании внутренних и внешних факторов бизнеса, мирового хозяйственного пространства, взаимодействие которых формируют разнообразные ее варианты. Особенности каждого варианта внешнеэкономической политики должны подлежать систематической и регулярной диагностике. Для реализации такой работы предлагается использовать контроллинг – актуальный в международной практике управленческий инструментарий.

По мнению Прониной С.В. и Собинова А.Д. в качестве основных причин актуальности внедрения контроллинга в сфере экспортно-импортной деятельности сегодня следует обозначить [2]:

– рост фактора влияния нестабильной внешней среды на результаты деятельности;

– необходимость продуманной системы мероприятий по обеспечению антикризисного управления;

– все возрастающая роль прогнозов будущего развития предприятия, а не только ретроспективный контроль его деятельности;

– учет, политических факторов при планировании развития бизнеса;

– адаптация оперативной деятельности предприятия к законодательной и налоговой системам;

– избыток входящих элементов информации недостаточной значимости.

Среди систем управления предприятием существует особая подсистема, как контроллинг, которую авторы данной статьи рассматривают в качестве неотъемлемым элементом процессов оптимизации хозяйственно-управленческой деятельности предприятия. Кроме того, Т.А. Нестерова, С.В. Пронина и С.Е. Серебрякова утверждают, что «…контроллинг включает в себя предвидение возможных ошибок и нарушений, квалифицированное определение предела допустимых отклонений и их предотвращение»[3]. Руководство предприятий международного рынка производства с особым вниманием следят за конкурентоспособным положением своих организаций. Система мер в виде системы контроллинга – эффективный инструмент международного менеджмента. Рассмотрим место контроллинга и его роль в координации ВЭД.

Комплексная методика внедрения в работу предприятия системы контроллинга внешнеэкономической деятельности включает следующие этапы:

1. Мониторинг состояния работы предприятия по всем направлениям, который включает анализ конкурентной среды предприятия, макросреды, внутренней среды, особенно подразделений по внешнеэкономической деятельности, с определением проблем, «узких мест», слабых сторон. Далее необходимо оценить общее состояние деятельности предприятия, получить объективную оценку возможностей, недостатков и конкурентных преимуществ предприятия и его позиций на рынке.

2. Определение значимости внешнеэкономической деятельности для предприятия через удельную долю объемов внешнеэкономической деятельности в общей хозяйственной деятельности предприятия.

3. Обозначение форм контроллинга внешнеэкономической деятельности предприятия, которые могут зависеть от экономического состояния предприятия, осознания необходимости внедрения контроллинга, размера фирмы, уровня диверсификации производства, номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции, уровня квалификации управленческого персонала, показателей конкуренции на рынке.

4. Формирование системы подконтрольных показателей, таких как эффективность, динамика изменений и структурные сдвиги по каждому направлению контроллинга внешнеэкономической деятельности, которые могут основываться на данных финансового и управленческого учета.

5. Установление эталонных значений подконтрольных показателей.

6. Определение политических факторов, влияющих на внешнеэкономическую деятельность предприятия.

7. Оценка внешнеэкономической деятельности предприятия через систему отдельных и интегральных показателей внешнеэкономической деятельности, а также выявление резервов функционирования и развития деятельности предприятия.

8. Контроль и анализ функционирования внешнеэкономической деятельности предприятия путем планирования и прогнозирования значений подконтрольных показателей, установления размеров допустимых отклонений, выявление основных причин превышающих отклонений по видам продукции/географическим сегментам, с которыми сотрудничает предприятие.

9. Проведение контроля отклонения подконтрольных показателей внешнеэкономической деятельности.

10. Разработка управленческих решений по внешнеэкономической деятельности предприятия по результатам отчетов.

Предпосылки внедрения системы контроллинга в регулирование внешнеэкономических процессов в организации описаны С.В. Прониной и Т.А. Нестеровой в работе[4], где авторы раскрывают целый перечень итераций и набор программ реагирования, определяемый разнообразием вариантов воздействия среды на управляемую систему (предприятие). Совокупность предлагаемых программ, как программ противодействия, обеспечивает сохранность и целостность организации в изменяющейся бизнес-среде. Такая совокупность программ формирует инструментарий контроллинга ВЭД.

Практический инструментарий контроллинга формирования конкурентных преимуществ субъектов ВЭД должен обеспечить решение наиболее актуальных задач ВЭД:

1. Создание информационного поля управленческих инноваций.

Для этой задачи мы предлагаем создать карту проблем предприятия, формирование «дерева целей ВЭД», применение диагностики результатов внешнеэкономических решений и процессов, активное применение управленческого анализа в планировании.

2. Создание кадрового резерва для управленческих инноваций.

Для этой задачи мы предлагаем задействовать учебные заведения региона (например, ННГУ им. Н.И. Лобачевского) для профессиональной переподготовки менеджеров внешнеэкономической деятельности. Для овладения контроллингом внешнеэкономической деятельности сотрудникам недостаточно обладать только аналитическим умом и профессиональными компетенциями. Необходима систематизация знаний и навыков по целому набору дисциплинарных наук. Т.к. в процессе контроллинга внешнеэкономической деятельности специалистам придется применять комплексный подход в условиях недостаточности информации, авторы данной статьи предлагают уделить особенное внимание таким изучаемым дисциплинам, как бухгалтерский учет и менеджмент ВЭД, управленческий анализ, таможенное дело, валютно-финансовые рынки, планирование, управление персоналом, маркетинг.

При оценке результатов внешнеэкономической деятельности управляющая команда должна переоценить и роль контроллинга в своей деятельности. Как было отмечено выше, он помогает ориентировать исполнителей

на ускоренное достижение управленческого решения, определяет потенциальные возможности каждого, определяет направления активизации человеческого фактора в полной мере.

Процессы оптимизации и рационализации внешнеэкономической деятельности изменяют требования к привычным для контроллинга функциям:

- диагностика конкурентного состояния предприятия на международном рынке;
- переориентация исполнителей управленческого решения на результат внешнеэкономической деятельности;
- бенч-маркинг экспортно-импортных процессов;
- использование мировых достижений в собственном бизнесе.

Контроллинг внешнеэкономической деятельности направлен на выполнение следующих мероприятий:

- координация управленческой деятельности по достижению целей предприятия по внешнеэкономическим направлениям деятельности;
- информационная и консультационная поддержка в процессе принятия управленческих внешнеэкономических решений;
- создание и обеспечение работоспособности единой информационной системы управления предприятием в области экспортно-импортной деятельности.

За макроиндикатор высокого качества вновь внедряемой системы контроллинга можно выбрать достигнутый предприятием результат – усиление конкурентного положения организации в международном пространстве.

Контроллинг помогает вскрыть основные проблемы, возникающие в процессе управления внешнеэкономическими процессами, такие как:

- крайности в недоработках управленческих решений;
- неполный учет и контроль изменяющихся воздействующих факторов на внешнюю и внутреннюю среду бизнеса;
- слабая система исполнения решений управленческих намерений;
- отсутствие потребности выявления потенциальных возможностей, существенно повышающих результаты реализации корректирующих решений.

Следовательно, система мер контроля за исполнения управленческого решения на всех этапах его разработки и реализации позволит укрепить конкурентное преимущество организации на внешнеэкономическом рынке. Своевременность корректив зависит от качества аналитической работы на каждом этапе реализации поставленных задач. В условиях глобализации деятельности субъектов роль контроллинга становится определяющей в менеджменте.

Преимуществами процесса внедрения контроллинга внешнеэкономической деятельности предприятия можно считать:

- развитие комплексной системы аналитической, информационной и инструментальной поддержки руководства при принятии управленческих внешнеэкономических решений;
- положительную динамику финансовых показателей предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах на основе выявленных резервов эффективности внешнеэкономической деятельности.

Резюмируя, следует отметить, что международное сотрудничество сегодня невозможно без эффективных управленческих технологий, ведущее место в которых отводится системе контроллинга. Инновационная составляющая такой системы очевидна. Она есть системы нового направления внешнеэкономической деятельности на предприятиях, как инструмента управления достижением конечных результатов в форме создания и укрепления конкурентного преимущества предприятия в условиях международного сотрудничества и международной глобализации. Поэтому такое направление менеджмента стало объектом научного внимания многих авторов.

Список литературы

1. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. – Изд-во: «Альпина Диджитал», 1990. Режим доступа: https://avidreaders.ru/book/mezhdunarodnaya-konkurenciya-konkurentnye-preimuschestva-stran.html.

2. Пронина С.В., Собинов А.Д. Конкурентоспособность машиностроительных предприятий России: проблемы, анализ, перспективы // Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия // Сб. статей Международной научно-практической конференции. Пенза: РИО ПГСХА, 2015. С. 83-87.

3. Нестерова Т.А., Пронина С.В., Серебрякова С.Е. Контроллинг как новая концепция управления организацией// Опыт и проблемы реформирования системы менеджмента на современном предприятии: тактика и стратегия// Сб. статей Международной научно-практической конференции. Пенза: РИО ПГСХА, 2015. С. 65-68.

4. Нестерова Т.А., Пронина С.В. Место системы контроллинга в процессах формирования системы управления на предприятиях// Промышленное развитие России: проблемы, перспективы: сб. тр. XII Междунар.

науч.-практ. конф. преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов:в 3 т. Н.Новгород: Мининский университет, 2014. С. 98-103.

CONTROLLING IN THE PROCESSES OF FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE SUBJECTS OF INTERNATIONAL BUSINESS

S.V. Pronina, T.A. Nesterova
National research Nizhny Novgorod state University named after N.I. Lobachevsky

Large organizations with access to the international market have led to new approaches to understanding the controlling functions in management. One of the tools to combine the strategy of comparative advantage with the foreign trade strategy of leading international organizations is controlling. The article considers the possibility of using controlling in the formation of competitive advantages of international business in modern conditions of foreign trade space.

Keywords: competitive advantages, controlling, controlling of foreign economic activity, international business.

ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РФ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

А.Г. Саакян

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Данная статья посвящена особенностям цифровой экономики в Российской Федерации. Автором выявлены направления деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса России в условиях цифровой экономики, в том числе в рамках одного из направлений национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации»- «Информационная безопасность». В статье определены две группы факторов, сдерживающие быстрое применение цифровых технологий на оборонных предприятиях.

Ключевые слова: национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации», умные города, угрозы информационной безопасности, «цифровое рабство», «цифровой разрыв».

Современные информационные технологии не только изменяют и облегчают различные сферы жизнедеятельности, но открывают новые рыночные возможности для предприятий. Использование данных технологий приводит к быстрому росту потоков данных и к становлении новой цифровой экономики, где доминирующим фактором становятся отношения по поводу производства, обработки, хранения, продажи и использования увеличивающихся потоков информации.

Термин «цифровая экономика» впервые использовал канадский экономист и консультант по бизнесу Дон Тапскотт в своей книге «Digital Economy» в 1994 году для того, чтобы подчеркнуть растущую роль информации, представленной в электронном или цифровом формате. В цифровой экономике по Тапскотту основным драйвером прогресса становятся знания.

Термин «цифровая экономика» еще в 1995 г. ввел в употребление американский информатик Массачусетского университета Николас Негропонте в книге «Being Digital», где он определил ее идеологию как «переход от движения атомов к движениям битов». [1, с.43]

В ежегодном Послании к Федеральному собранию 1 декабря 2016 года Президент РФ В.В.Путин впервые озвучил необходимость перехода РФ к новой цифровой экономике. В утвержденной в РФ «Стратегии развития информационного общества РФ на 2017 – 2030 годы» под цифровой экономикой понимается хозяйственную деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг. [2]

На заседании президиума Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию по национальным проектам 24 декабря 2018 года был утвержден паспорт национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», в котором выделены следующие шесть направлений: [3]

1. нормативное регулирование цифровой среды;
2. информационная инфраструктура;
3. кадры для цифровой экономики;
4. информационная безопасность;
5. цифровые технологии;
6. цифровое государственное управление.

Надо отметить, что цифровая экономика дает импульс для развития предприятий, в том числе, относящихся к оборонно-промышленному комплексу. Цифровая трансформация предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) может осуществляться по следующим направлениям:

1. Применение цифровых технологий в системе управления предприятия, в производственном процессе, в системе документооборота.

2. Использование цифровых технологий в процессы разработки, производства и сервисного обслуживания продукции (например, имитационное моделирование, 3Д-принтеры).

3. Разработка новой конкурентоспособной продукции за счет внедрения в нее элементов цифровых технологий.

На мой взгляд, одним из перспективных направлений национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации», где может быть использован опыт, технологии и знания специалистов ОПК РФ – это направление 4 «Информационная безопасность». В настоящее время можно выделить следующие задачи обеспечения информационной безопасности (ИБ) как различных государственных структур, так и персональных данных и общества (см. рис. 1).

Рис. 1. Уровни обеспечения информационной безопасности

С постепенной цифровизацией российской экономики возникает ряд угроз информационной безопасности:

- риск киберугроз, связанный с проблемой защиты персональных данных;
- «цифровое рабство» – это использование данных о миллионах людей для управления их поведением;
- рост безработицы на рынке труда, поскольку будет возрастать риск исчезновения некоторых профессий и даже отраслей вследствие дальнейшего распространения информационных технологий и ее продуктов (магазинов с электронными кассами, ботов, обслуживающих клиентов, беспилотных автомобилей);
- «цифровой разрыв» – это разрыв в цифровом образовании, разрыв в уровне благосостояния людей, находящихся в одной стране или в разных странах.

Надо отметить, что ни телемедицина, ни финансовые технологии, ни электронные госуслуги, ни «умные города» не смогут эффективно существовать без информационной безопасности – слишком серьезны последствия потенциальных угроз нарушения их деятельности в результате хакерских и инсайдерских атак. Применительно к системе «Умный город», которая находит повсеместное распространение в РФ и в Нижегородской области (ее внедряют Н. Новгород, Саров, Дзержинск) самую большую опасность представляет несанкционированный доступ к ней и сбои ее функционирования с последующим выводом из строя систем жизнеобеспечения города.

Поэтому информационная безопасность должна быть центральным элементом развития «умных городов» и тут могут предложить аппаратные и программные системы защиты информации, инфраструктуры города от киберугроз предприятиях ОПК. При этом за рубежом такой опыт уже имеется. Например, британская оборон-

ная компания BAE Systems предлагает полный спектр услуг по защите сетевой инфраструктуры от киберугроз для государства в целом и вооруженных сил в частности. [4, с.232]

Цифровая экономика дает новые возможности для устойчивого развития РФ, но существует ряд факторов, сдерживающих быстрое применение цифровых технологий в деятельности предприятий ОПК. Данные факторы целесообразно разделить на две группы:

1. Общие факторы, влияющие на цифровизацию всех предприятий РФ:

- незначительная доля цифрового сектора (производство и торговля ИТ-оборудованием, сервисы и услуги, разработка программного обеспечения и цифровых товаров, телекоммуникации) в ВВП (около 3%), в то время как в большинстве развитых стран это показатель находится на уровне 6-7% ВВП;
- небольшое количество предприятий осуществляют свою деятельность в секторе информационно-коммуникационных технологий (по данным 2017 года 0,8 предприятий на 1 тыс. человек, что в среднем в 3 раза ниже, чем в других развитых странах), что создает серьезные риски для цифрового развития страны;
- низкий уровень использования населением цифровых технологий (например, использование интернета для осуществления покупок в 2 раза меньше, чем в странах Европейского Союза);
- число занятых в секторе информационно-коммуникационных технологий в России составляет 1,7% от общей численности занятых в экономике, однако в развитых странах это показатель составляет более 3%.
- низкий уровень интеграции цифровых технологий российским бизнесом.

2. Специфические факторы, связанные с особенностью деятельности предприятий оборонного комплекса РФ:

- жесткое регулирование со стороны государства и режим секретности деятельности многих предприятий ОПК,в том числе поддержание информационной безопасности инфраструктуры, сетей и продукции;
- руководители многих предприятий ориентированы на выполнение государственного оборонного заказа в установленные сроки и не ставят целью переход к командной работе и проектному управлению, бережливое производство, управление знаниями и человеческим капиталом, ориентацию на клиента;
- высокая стоимость современного программного обеспечения и перехода на автоматизированное управления производством (MES-системы, АСУТП);
- сложности внесения изменений в существующие внутренние процессы, регламенты, систему документооборота, подходов к получению и обработки информации;
- недостаточное количество специалистов в сфере цифровых технологий на предприятиях ОПК, которые имели бы знания и опыт и в информационном обеспечении предприятия и понимали особенности производственных процессов изготовления сложных наукоемких изделий, как для военных нужд, так и для производства гражданской продукции.

Один из возможных вариантов решения данных проблем – это создание инновационных кластеров в ОПК для использования единых ИТ- решений и технологий для широкого круга пользователей, а не отдельных узкоспециализированных предприятий. При этом большая роль должна отводится человеческому фактору, то есть сотрудникам предприятий ОПК с их компетенциями и качествами, готовностью к тому, чтобы применять в своих текущих бизнес-процессах цифровые технологии.

Таким образом, цифровые технологии играют важную роль в становлении концептуально новой экономики – цифровой. Российская Федерации обладает достаточным потенциалом, чтобы стать «цифровым» лидером на международной арене,в том числе благодаря грамотному использованию инновационного, научно-технического потенциала российских оборонных предприятий.

Список литературы

1. Амиров Р.А., Егоров Е.В. Цифровая экономика и актуальные задачи ее кадрового обеспечения в России // Управленческое консультирование. №9. 2018.

2. Стратегия развития информационного общества РФ на 2017 – 2030 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216363/

3. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (утверждена 24.12.2018). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_319432/

4. Мазур М.Ю. Цифровая экономика – вызов для оборонно-промышленного комплекса // Государственное управление. № 71. 2018.

This article focuses on the characteristics of the digital economy in the Russian Federation. The author has identified the areas of activity of enterprises of the military-industrial complex of Russia in the digital economy, including within the framework of one of the directions of the national program “Digital Economy of the Russian Federation” – “Information Security”. The article identifies two groups of factors constraining the rapid use of digital technologies in defense enterprises.

Keywords: national program “Digital economy of the Russian Federation”, smart cities, threats to information security, “digital slavery”, “digital divide”.

ПРОТИВОРЕЧИЯ ТЕОРИИ «СТЭЙКХОЛДЕРОВ» И ПРИНЦИПА МАКСИМИЗАЦИИ ЦЕННОСТИ КОМПАНИИ

П.С. Салмин, Н.А. Салмина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье рассматривается теория стэйкхолдеров, как фактор влияния на рыночную стоимость компании. Приведен анализ типовых интересов заинтересованных лиц и возможность использования теории стэйкхолдеров в российских условиях. Сформулировано ключевое противоречие теории «стэйкхолдеров» принципу максимизации ценности компании и предложено ранжирование стратегических задач для решения этой проблемы.

Ключевые слова: стейкхóлдеры, максимизация ценностей компании, оценка стоимости компании.

Принцип максимизации ценности компании означает, что управленческие решения, принимаемые менеджерами различных уровней управления, должны способствовать в долгосрочной перспективе увеличению рыночной стоимости фирмы. Цена на рынке, в данном случае означает суммарную стоимость всех финансовых обязательств компании, включая собственный акционерный капитал, в том числе привилегированные акции, различные обязательства перед кредиторами, государством и т.п. обязательства [1].

Теория стэйкхолдеров (заинтересованных сторон) декларирует, что ЛПР должны учитывать мотивацию всех заинтересованных сторон, принимая любое управленческое решение [2].

Согласно [2] стейкхóлдерами (от англ. *stákeholder*) являются любые участники рынка, являющиеся заинтересованной стороной. Эти лица имеют права, долю, требования или интересы относительно какой либо системы или её свойств, удовлетворяющих их потребностям и/или ожиданиям. Это, в свою очередь, может существенным образом повлиять и на благосостояние компании. При этом заинтересованными лицами являются не только держатели финансовых требований к предприятию (кредиторы), но и сотрудники, покупатели и/или заказчики, органы власти и т.д.

Рассмотрим последовательность оплаты платежей, которые осуществляет любая организация, чтобы погасить требования своих кредиторов. Итак, поступающая выручка от реализации товаров (работ услуг) расходуется в первую очередь на погашение кредиторской задолженности поставщикам и/или подрядчикам за полученные от них товарно-материальные ценности (оказанные работы, услуги). В следующую очередь предприятие погашает кредиторскую задолженность перед своими работниками по оплате труда. Далее организация погашает задолженность перед банками и другим организациям за полученные от них кредиты и займы. Ну, и наконец, средства направляются государству в виде налогов и сборов и пополняют бюджеты различных уровней.

Оставшимися средствами в полном объеме распоряжаются собственники компании. Участь этих средств решается на общих собраниях собственников (учредителей или акционеров). И самое сложное здесь определить оптимальные пропорции между потребляемой прибылью (например, в виде дивидендов) и капитализируемой прибылью, которая в качестве дополнительных денежных ресурсов будет реинвестирована на расширение производства [3].

Причем, растущие требования, которые предъявляют к бизнесу вышеупомянутые заинтересованные стороны: поставщики, работники, кредиторы и государство ограничены. Условия договора ограничивают требования поставщиков и/или подрядчиков. Ставка оплаты труда ограничивает требования работников к своему предприятию. Требования банков ограничивают ставки ссудного процента. Фискальные требования государства ограничены ставками налогов (хотя, справедливости ради нужно сказать, что налоговая нагрузка в РФ на организации и физические лица с каждым годом растет). Согласно опросам, до 2016 г. основным своим «врагом» предприниматели (ИП и руководители компаний, которые по сути своей так же являются предпринимателями) считали именно государство. В настоящее время главным своим «врагом» предприниматели, как это ни странно звучит, считают банки, которые часто отказывают в финансовой поддержке, увеличивают комиссию за проведение транзакций и т.д. Кроме этого, в последнее время банки зачастую блокируют счета компаний без объяснения причин, ссылаясь на ФЗ № 115-ФЗ от 07.08.2001 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (редакция от 18.03.2019). Особенно от подобных инсинуаций страдает малый бизнес в РФ.

И если требования кредиторов, тем не менее, ограничены, то требования собственников не ограничены ничем, хотя и формируются по остаточному принципу.

Смоделируем ситуацию и снимем ограничения на размер требований любого из перечисленных кредиторов. Это неизбежно приведет к тому, что требования кредитора, который в цепочке окажется первым «сведет к нулю» требования всех остальных заинтересованных сторон и отобьет интерес собственников к своему бизнесу. Таким образом, сложившиеся ограничения и существующая очередность удовлетворения требований прав кредиторов, в которой собственник является последним звеном, делают его (собственника) самой заинтересованной стороной в успешном ведении бизнеса. Если бизнес будет плохо работать, то собственнику совсем ничего не останется.

Таким образом, цель существования бизнеса сформулирована нами как удовлетворение интересов собственников компании в условиях существующих ограничений на максимальный размер требований, которые предъявляют к бизнесу контактные аудитории. Далее перейдем к теории заинтересованных сторон и рассмотрим основных стэйкхолдеров и их типичные интересы (табл. 1).

Таблица 1

Типичные интересы основных стэйкхолдеров [2]

Группа влияния	Типичные интересы
Собственники (акционеры)	• Сумма выплаченных дивидендов; • Повышение рыночной стоимости акций компании; •Рост прибыли, рентабельности и стоимости компании.
Институциональные инвесторы	• Размер инвестиций с высоким уровнем риска; • Ожидание высокой прибыли; • Сбалансированность инвестиционного портфеля.
Менеджеры различных уровней управления	• Размеры заработной платы и премий; • Виды возможных дополнительных доходов (компенсаций, доплат); • Социальный статус, связанный с работой в компании; • Количество и острота служебных проблем.
Работники	• Гарантия занятости; • Уровень заработной платы, социальные гарантии, условия труда; • Условия найма; • Возможности карьерного роста; • Уровень удовлетворения работой.
Потребители	• Желаемые и качественные продукты; разнообразие ассортимента; • Приемлемые цены; • Экологичность продуктов.
Поставщики	• Стабильность заказов; • Соблюдение сроков оплаты и по условиям договора.
Представители государственной и муниципальной властей	• Обеспечение занятости в целях снижения социальной напряженности; • Пополнение налогами бюджеты различных уровней; • Соблюдение норм и требований российского законодательства; • Вклад в экономический рост города, региона, страны.
Социальные и общественные группы	• Охрана окружающей среды; • Поддержка местной общественной деятельности; • Корпоративная социальная ответственность.

Известна точка зрения, что предприятие не может максимизировать ценность, если игнорирует интересы заинтересованных сторон [2]. Автор такого подхода предлагает компромисс между максимизацией стоимости и теорией заинтересованных лиц. Он называет это просвещенной максимизацией стоимости или просвещенной теорией заинтересованных сторон. В работах Дженсена [2] основной дискуссионной проблемой признается вопрос о том, должна ли компания иметь однозначную цель.

На самом деле, практическая реализация теории стэйкхолдеров противоречит принципу максимизации стоимости компании. Объективно, теория заинтересованных сторон, имеющая определенное содержание, не содержит четких критериев достижения поставленных целей, что выражается в размытости либо полном отсутствии однозначной цели организации для принятия управленческих решений. Это дает возможность менеджменту предприятия действовать в собственных краткосрочных интересах. Как результат – отсутствие стратегических планов развития и возникновение возможности для менеджмента использовать ресурсы организации для достижения собственных краткосрочных целей. То есть в отсутствии долгосрочных критериев эффективности работа менеджеров объективно не может быть оценена. Поэтому теория стэйкхолдеров позволяет менеджерам соблюдать собственные интересы в условиях инвестирования в наиболее удачные с их точки зрения проекты, которые могут и не увеличивать, а, наоборот, снижать стоимость фирмы.

Чтобы проанализировать указанную проблему, на наш взгляд необходимо: 1) выделить возможное ключевое противоречие; 2) определить последствия этого противоречия.

Итак, теория стэйкхолдеров утверждает, что при разработке и реализации стратегии развития, менеджеры должны принимать во внимание интересы всех заинтересованных сторон. Среди них: сотрудники, потребители, поставщики, общество и правительственные органы, т.е. внешняя среда и внутренняя среда фирмы. Менеджеры и сами собственники также входят в круг «заинтересованных сторон», но представляют особые группы стэйкхолдеров.

В свою очередь теория максимизации ценности утверждает, что основная цель функционирования фирмы – увеличение ее стоимости в долгосрочном периоде. Очевидно, что реализация этой цели преследует, прежде всего, интересы собственников компании. С некоторым приближением можно доказать, что интересы собственников и менеджеров могут совпадать, хотя многочисленные источники (напр., [4]) приводят примеры обратного: в случае отделения прав собственности от управления происходит конфликт интересов (принципал-агент). Конфликт, впрочем, может быть разрешен при наличии эффективно работающего института поглощений компаний.

И все же истоки довольно часто обсуждаемого противоречия между теорией стэйкхолдеров и теорией максимизации ценности шире, чем оппортунистическое поведение менеджеров и необходимость защиты финансовых интересов собственников компании. Круг интересов, которые следовало бы учитывать, обширен. Так, например, потребители хотят низких цен, высокого качества, дорогостоящего послепродажного обслуживания. Работники компании хотят высоких зарплат, соблюдения использования рабочего времени, социальных пакетов и т.п. Поставщики в свою очередь желают, чтобы их продукция была оплачена как можно быстрее и как можно по более высоким ценам. Как можно учесть все эти интересы, при этом, преследуя цель максимизации ценности компании (это и есть основное возможное противоречие двух теорий).

А последствия этого противоречия разнообразны и весьма неприятны. Если менеджеры, имеющие и без того очевидные причины для развития конфликта интересов, будут вооружены «теорией учета интереса всех заинтересованных сторон», то они смогут не просто реализовывать менее эффективные проекты (с точки зрения увеличения ценности компании), но и будут при этом говорить, что их решения обусловлены необходимостью развития коллектива, повышения качества, важностью реализации социальных программ.

Таким образом, использование теории стэйкхолдеров может быть эффективным средством «борьбы» менеджмента и собственников, и, действенным механизмом, снижающим ценность компании. Следовательно, последствия противоречий теорий предполагают необходимость выбора одной и отказа от другой.

И все же такой вывод о явном, а, главное, непреодолимом противоречии двух теорий кажется нам преждевременным. Оно может быть разрешено, если мы задумаемся о реальной (и осмысленной) постановке целей перед менеджментом предприятия. Противоречие возникает в том случае, если мы хотим все и сразу: «добиться увеличения стоимости, максимизации прибыли отчетного года, развивать новые продукты и направления деятельности, уделяя внимание мировым стандартами качества, учесть социальные интересы общества и развивать корпоративный дух через развитие социальной ответственности перед нашими сотрудниками…». Такая множественная и нечеткая постановка стратегических целей не может принести ощутимой пользы, т.к. менеджмент не понимает, чего от него ждут в первую очередь. Отсюда, даже самый лояльный к собственнику менеджер (например, менеджер-собственник) окажется в затруднительном положении.

Выход из этого – ранжирование стратегических задач, при котором, тем не менее, самой значимой целевой функцией останется максимизация стоимости компании. Но тогда остается ощущение, что среди всех стэйкхолдеров мы предпочли лишь группу собственников. На самом деле – это не так. Стоимость фирмы – долгосрочная рыночная стоимость всех выгод для всех заинтересованных сторон. Так как мы должны формировать такую стратегию и поведение фирмы, которое ведет к максимальной отдаче на использование ограниченных ресурсов общества, этот процесс обязательно должен рассматриваться в долгосрочной перспективе. Ценность компании не увеличится без хороших взаимоотношений с потребителями, сотрудниками, поставщиками, обществом и т.д. Тогда использование критерия создания и увеличения ценности фирмы – основа для выбора между конкурирующими интересами. В этом случае мы не будем продавать продукцию себе в убыток, лишь бы понравиться покупателям, платить премии сотрудникам, когда результативность их деятельности нулевая и т.п.

Максимизация ценности компании должна выступать главной целью деятельности ее менеджмента, поскольку обеспечивает реализацию интересов, как собственников, так и непосредственно самих менеджеров. Но максимизация ценности компании (богатства ее собственников) напрямую связана с получением высокой прибыли. В свою очередь, высокоприбыльные операции – это, как правило, высокорисковые операции. Поэтому, ставя перед собой цель, максимизировать ценность компании, менеджеры зачастую отдают предпочтение более рискованным проектам.

Помимо менеджеров и владельцев в высокой финансовой результативности деятельности компании заинтересованы и стэйкхолдеры. Однако необходимо отметить следующее:

– Кредиторы заинтересованы в финансовой устойчивости компании и гарантиях возврата предоставленных ими средств. Прежде всего, их интересует финансовая стабильность деятельности компании, а потому, на наш взгляд, кредиторы не склонны поддерживать принятие решений, обеспечивающих получение компанией высокой прибыли, но связанных с высокими рисками.

– Работники компании зависят от менеджеров компании и имеют ограниченные возможности воздействия на них. Тем не менее, работники наряду с кредиторами не склонны поддерживать принятие высокорисковых, но прибыльных решений, поскольку заинтересованы в финансовой устойчивости компании и обеспокоены проблемой сохранения рабочих своих мест.

– Партнеры по бизнесу в отличие от работников непосредственно взаимодействуют с менеджментом компании. Но, на наш взгляд, партнеров, прежде всего, интересует платежеспособность и продолжение сов-

местной деятельности в долгосрочной перспективе. В связи с этим, вряд ли они будут целиком и полностью поддерживать высокоприбыльные, но высокорисковые проекты компании.

– Органы власти также заинтересованы в финансовой устойчивости компании, ее способности вносить налоговые платежи, создавать рабочие места, реализовывать социальные программы, а поэтому, скорее всего, не будут поддерживать решения, обеспечивающие высокую прибыль, но связанные с высокими рисками.

Учитывая изложенное, можно подвести следующий итог. Стэйкхолдеры, первоначально ориентирующиеся на высокоприбыльные компании, тем не менее, заинтересованы, прежде всего, в стабильности и финансовой устойчивости их деятельности. Однако, с одной стороны, без прибыльной деятельности невозможно обеспечить финансовую устойчивость хозяйствующего субъекта. С другой стороны, высокий уровень финансового риска угрожает стабильности функционирования компании. Именно в этом, на наш взгляд, состоит главное противоречие теории «стэйкхолдеров» принципу максимизации ценности компании.

Список литературы

1. Коупленд, Т. Стоимость компании: оценка и управление. /Коупленд Т., Колер Т., Мурин Д. – М.: ОЛИМП-БИЗНЕС, 1999. С. 159-160

2. Michael C. Jensen. Value maximization, Stakeholder theory, and the Corporate objective function. – The Monitor Group and Harvard Business School, 2001.

3. Егерев И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: Учебное пособие. – М.: Дело, 2003. – 408 с.

4. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса. Учебное пособие. – М.: Маросейка, 2007. – 448 с.

CONTRADICTIONS OF THE STAKEHOLDER THEORY AND THE PRINCIPLE OF MAXIMIZING THE VALUE OF A COMPANY

P.S. Salmin, N.A. Salmina

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The article deals with the stakeholder theory as a factor in influencing the company's market value. The analysis of typical interests of stakeholders and the possibility of using the theory of stakeholders in the Russian context. The key contradiction of the "stakeholder" theory to the principle of maximizing the value of a company has been formulated and the ranking of strategic tasks for solving this problem has been proposed.

Keywords: steakholder, maximization of company values, company valuation.

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СИСТЕМЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

Е.А. Сахарова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе рассмотрена история появления и становления системы дополнительного образования детей в России. Описаны органы управления системой дополнительного образования на федеральном, региональном и муниципальном уровне. Рассмотрены основные задачи национального проекта «Образования», в сфере дополнительного образования детей. Обозначен вопрос внедрения новой системы дополнительного образования в Нижегородской области.

Ключевые слова: дополнительное образование, система, управление, обучение, развитие.

В 2018 году система дополнительного образования детей отметила 100 летний юбилей. За век существования, дополнительное образование прошло путь изменений и совершенствований – от отдельных разрозненных кружков до эффективно работающей системы образовательных организаций и органов управления различных уровней.

Первые учреждения дополнительного образования появляются в России в 1918 году. В мае 1918 года в Сокольническом районе Москвы открывается первая «Станция юных любителей природы» – так начинается внеурочная работа с детьми, которая со временем преобразуется в систему дополнительного образования.

Наиболее полную информацию о внешкольной системе дополнительного образования можно изучить в трудах В.А. Березиной, В.П. Голованова, Л.Ю. Кругловой и др. Согласно данным исследованиям историю развития внешкольного воспитания можно разделить на следующие периоды:

1. дореволюционный (внешкольное образование);

2. советский (внешкольное воспитание);

3. современный (дополнительное образование детей) [1].

Первый этап (дореволюционный – 1905–1917 гг.) характеризуется процессом появления внешкольного образования. В данный период внешкольное образование детей происходило в мастерских, дневных приютах для

детей, на спортивных площадках и в оздоровительных лагерях. Данные учреждения были единичны и имели разные задачи. Задачей одних была культурно-просветительская работа среди детей, находящихся в сложной жизненной ситуации, задачей других было создание условий для полноценного развития и воспитания детей. Финансирование учреждений было за счёт пожертвований благотворителей. Многие образовательные формы строили свою работу на принципах детского самоуправления.

Второй этап (советский) – включает периоды становления (1917–1939 гг.), развития (1940–1960 гг.), расцвета (1961–1986 гг.) и спада (1987–1992 гг.) системы внешкольного образования.

В 1917 году создавался специальный отдел внешкольного образования. Образование становилось государственным и включается в общую систему народного просвещения. В данный период Государственные органы ставили конкретные задачи работы внешкольных учреждений: ликвидация неграмотности, организация досуга детей, развитие познавательных и творческих интересов школьников, обучение навыкам участия в общественной работе.

В этот период создавались другие формы организации образования и воспитания детей, оформлялась научно-методическая база внешкольной работы. Впервые проводились научные исследования и наблюдения за способностью личности ребёнка, велись работы по изучению различных методик коллективных и групповых формы работы. Весь накопленный опыт работы по-новому переосмыслялся и транслировался в виде научных трудов.

Именно в советский период происходило создание первых специализированных образовательных организаций внешкольной работы (станции юных техников, натуралистов, детские парки, дома культуры, спортивные школы и др.). На фоне меняющихся форм организаций внешкольного образования, менялись образовательные и воспитательные методы работы. За счёт постоянного государственного финансирования улучшалось и материально-техническое оснащение учреждений, расширялся аппарат.

Период развитие системы внешкольной работы по мнению исследователя О.Е. Лебедева, можно охарактеризовать реализацией четырех основных социально-педагогических функций:

– профессиональное и гражданское самоопределение детей;

– дополнительное образование;

– коммуникативная;

– методическая [2].

В период рассвета деятельность учреждений определялась государством. Происходило создание первых методических центров, шло увеличение количества педагогических работников и секций.

В период расцвета в системе внешкольной работы складывалась новая система работы с детьми, которая включала определенные задачи, содержание и формы внешкольной работы. Данная система не имела на тот момент аналогов в мире. Появлялись внешкольные дошкольные учреждения, которые учитывали интересы детей (театры, клубы по месту жительства, разновозрастные отряды). Учреждения получали больше самостоятельности – было закреплено право самостоятельно разрабатывать программы, определять количество детских организаций и педагогический штат.

После распада пионерских и комсомольских организаций начинается период спада. В данный этап государство снижает финансирование внешкольного образования.

Третий этап (современный, с 1993 года) – период стабилизации.

В 1992 гг. принимается закон «Об образовании». В 1995 году выходит «Типовое положение об учреждениях дополнительного образования». После принятия закона внешкольные учреждения стали переименовываться **в** учреждения дополнительного образования детей, им было дано правовое обоснование для реформирования системы дополнительного образования детей[3].

С появлением закона «Об образовании» система дополнительного образования становиться вариативной – в отличие от школ, работа в учреждении дополнительного образования строится на творческом развитии личности ребёнка, свободе выбора деятельности, программ и форм работы.

В этот период образовательные программы реализовывались по типу: – модифицированные, экспериментальные, авторские; по форме: дистанционные, очно-заочные, сетевые, электронные; по категориям детей: для детей с ОВЗ, для одарённых детей.

Создавались новые организационные формы работы – клубы, студии, лаборатории, мастерские. Создаются творческие проектные, научно -исследовательские группы, советы, интегрированные объединения [4].

Дополнительное образование сегодня является неотъемлемой частью образовательного пространства ребенка и одним из приоритетных направлений российской образовательной политики. Современный запрос на реализацию образовательных услуг в системе дополнительного образования детей невозможен без тесного сотрудничества между образовательными организациями на муниципальном, региональном и государственном уровне.

Наиболее приоритетными задачами современной системы дополнительного образования являются обеспечение доступности, качества и эффективности дополнительного образования детей, соответствующего запросам современного общества.

Дополнительное образование детей – неотъемлемая частью современной системы образования РФ. Оно осуществляется в образовательных организациях дополнительного образования детей по дополнительным общеобразовательным программам в соответствии с установленными требованиями. Функционирование учреждений дополнительного образования детей регулируется нормативно-правовыми актами федерального и регионального значения. Данные документы отражают функции и задачи образовательного учреждения, принципы организации образовательного процесса и процесса управления.

Управление системой образования в России осуществляется на трех уровнях:

– федеральном;

– региональном;

– муниципальном.

Федеральный и региональный уровни являются уровнями государственного управления в сфере образования.

Федеральным органом исполнительной власти в сфере дополнительно образования детей является Министерство просвещения Российской Федерации.

Для управления в сфере образования в каждом субъекте Российской Федерации созданы органы исполнительной власти, такие как министерство, департамент, главное управление. В Нижегородской области эту функцию выполняет министерство образования, науки и молодежной политики Нижегородской области.

В муниципальных районах и городских округах управление в сфере образования осуществляется соответствующими органами местного самоуправления.

В учреждениях дополнительного образования детей могут самостоятельно рассматриваться отдельные вопросы управления.

Таким образом, каждый орган исполнительной власти, занимающийся вопросами образовательной политики, обладает своими полномочиями в части управления системой образования. Эти полномочия могут быть делегированы с одного уровня управления, обладающего необходимыми полномочиями, на другой уровень управления, который пока не обладает такими полномочиями.

Полномочия органов управления регионального уровня Российской Федерации функционально похожи на полномочия органов управления федерального уровня, за исключением того, что полномочия субъектов РФ относятся к образовательным учреждениям регионального подчинения. Компетенция органов власти субъектов РФ в области образования функционально практически идентична компетенции органов федеральной власти, за исключением того, что относится она к образовательным учреждениям регионального подчинения.

На Федеральном уровне определяются главные вопросы функционирования системы образования. Федерация, согласно Федеральному Закону «Об образовании», определяет общие правовые рамки функционирования системы образования и политику государства в этой сфере. В свою очередь субъекты Российской Федерации ответственны за реализацию федеральной политики. Субъекты федерации несут ответственность за практическое воплощение федеральной политики и за принятие решений, касающихся региональных особенностей образовательной системы. Введение муниципальных органов власти является ежедневное принятие решений текущего управления местной системой образования. [5]

На региональном уровне осуществляется финансовое обеспечение государственных гарантий доступности, бесплатности дополнительного образования путем выделения денежных средств муниципалитетам на исполнение федеральной политики. Здесь имеется в виду право определенных органов власти устанавливать налоги и сборы для работы системы дополнительного образования детей, а также определять дополнительные к федеральным льготы и нормы материально-технического обеспечения обучающихся и педагогических работников.

11 февраля 2019 года на сайте Правительства России опубликован паспорт национального проекта «Образование». Основными целями данного проекта являются обеспечение глобальной конкурентоспособности российского образования, вхождение РФ в число 10 ведущих стран мира по качеству общего образования, воспитание гармонично развитой и социально ответственной личности на основе духовно-нравственных ценностей народов России, исторических и национально-культурных традиций [6].

В 2018 году Нижегородская область выиграла конкурсный отбор на реализацию 9 федеральных проектов в сфере образования национального проекта «Образование». На реализацию проектов будет выделено из федерального бюджета в 2019 год около 700 миллионов рублей. Это 4,8% от общего объема конкурсных средств.

По данным министерства образования, науки и молодежной политики Нижегородской области, участие в реализации национального проекта «Образование» позволит в 2019 году на территории Нижегородской области начать работу:

– по созданию центров образования цифрового и гуманитарного профилей на базе школ, расположенных в сельской местности и малых городах региона;

– по обновлению материально-технической базы в коррекционных школах;

– по созданию детского технопарка «Кванториум», направленного на формирование научно-образовательной, творческой, высокотехнологичной среды и механизмов эффективного развития системы технического творчества детей и молодежи с учетом потребностей региона в кадрах для развития наукоемких и высокотехнологичных отраслей экономики Нижегородской области;

– по созданию центров дополнительного образования детей на базе высших учебных заведений;

– по созданию регионального центра выявления, поддержки и развития способностей и талантов у детей и молодежи;

– по формированию современной системы дополнительного образования детей, в том числе по созданию регионального модельного центра дополнительного образования;

– по внедрению целевой модели цифровой образовательной среды в ряде общеобразовательных организаций и профессиональных образовательных организациях;

– по созданию центров цифрового образования детей – IT-куб как площадки для обучения и развития творчества детей и подростков в сфере современных информационных и телекоммуникационных технологий;

– по созданию центров непрерывного повышения профессионального мастерства педагогических работников и аккредитационных центров системы образования.

Главным результатом реализации национального проекта «Образование» является создание в каждом субъекте РФ современных региональных систем дополнительного образования детей. В проекте определены характеристики современных региональных систем дополнительного образования детей:

– в субъекте РФ ядром системы дополнительного образования детей является региональный модельный центр, созданный для реализации программ и выполнявший функции методического и ресурсного центра;

– отработаны механизмы сетевого взаимодействия образовательных организаций разных типов при реализации дополнительных образовательных программ;

– созданы условия для обеспечения обучающимся сельской местности доступа к современным и вариативным дополнительным общеобразовательным программам;

– созданы механизмы непрерывного развития профессионального мастерства и уровня компетенций педагогических работников системы дополнительного образования и других участников системы, в том числе родителей;

– применяются современные организационные и финансово-экономические механизмы управления и развития системы дополнительного образования детей в субъекте РФ;

– функционирует общедоступный информационный портал с региональными и муниципальными сегментами по дополнительным общеобразовательным программам; этот портал позволяет семьям выбирать образовательные программы, соответствующие запросам, уровню подготовки и способностям детей с различными образовательными потребностями и возможностями, обеспечивающий возможность проектирования индивидуальных образовательных траекторий ребенка[6].

Хотелось бы более подробно остановиться на изучении системы дополнительного образования Нижегородской области. Сегодня система дополнительного образования Нижегородской области насчитывает 396 организаций. Для эффективного функционирования всей системы, согласно национальному проекту «Образование», формируется современная системы дополнительного образования детей – создаются региональный модельный центр и муниципальные опорные центры.

Министерство образования и науки РФ в декабре 2017 года были разработаны Методические рекомендации о создании и функционировании регионального модельного центра дополнительного образования детей. Согласно данным рекомендациям в каждом субъекте РФ должен быть создан региональный модельный центр и муниципальные опорные центры дополнительного образования (в муниципальных районах, городских округах). [7]

Региональный модельный центр дополнительного образования детей – образовательная организация или организация осуществляющая обучение, расположенная на территории субъекта РФ, осуществляющая организационное, методическое и аналитическое сопровождение и мониторинг развития системы дополнительного образования детей на территории субъекта Российской Федерации.

Региональный модельным центр является ядром системы дополнительного образования детей субъекта РФ.

Создание Регионального модельного центра производится правовым актом высшего органа исполнительной власти субъекта РФ.

Функционал Регионального модельного центра довольно обширный. Он содержится в пункте 3 Методических рекомендаций. К основным функциям можно отнести:

– создает, апробирует и внедряет модели обеспечения равного доступа к современным и вариативным дополнительным общеобразовательным программам;

– обеспечивает взаимодействие между участниками Приоритетного проекта в субъекте Российской Федерации;

– проводит оценку существующих рисков управленческого, материально-технического, кадрового и методического несоответствия организаций, реализующих дополнительные общеобразовательные программы, современным требованиям системы дополнительного образования детей в Российской Федерации;

– выполняет функции организационной, методической, нормативно-правовой и экспертно-консультационной поддержки в региональной системе дополнительного образования детей, обеспечивающей согласованное развитие дополнительных общеобразовательных программ для детей, способствует формированию особенной социокультурной среды современного развития дополнительного образования детей в субъекте Российской Федерации;

– разрабатывает предложения по созданию системы льгот и преференций в субъекте РФ для развития сетевого взаимодействия в системе дополнительного образования детей;

– готовит предложения по совершенствованию нормативно-правовых, финансовых, организационных механизмов на уровне муниципалитетов и органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации, в том числе:

– проводит анализ нормативно-правовой базы субъекта Российской Федерации;

– проводит анализ правоприменительной практики в сфере дополнительного образования детей в соответствующем субъекте Российской Федерации;

– на основе лучших региональных практик готовит предложения по внесению изменений в муниципальные и региональные нормативные правовые акты в целях реализации современной региональной системы дополнительного образования детей в соответствии с законодательством Российской Федерации [7].

Одной из самых проблемных зон в работе регионального модельного центра является разработка нормативов персонифицированного финансирования и создание единого навигатора системы дополнительного образования. Данная система направлена на совершенствование финансово-экономических механизмов развития дополнительного образования, на повышение прозрачности, адресности и эффективности использования бюджетных средств в сфере дополнительного образования детей, а также на стимулирование качества услуг дополнительного образования. В рамках персонифицированного финансирования будет оплачиваться услуга, выбираемая ребенком, независимо от того, в какой организации он решил ее получить.

В муниципальных образованиях Нижегородской области для реализации задач национального проекта уже сейчас создаются муниципальные опорные центры. Данные центры будут осуществлять организационное, методическое, аналитическое сопровождение и мониторинг развития системы дополнительного образования в муниципальном районе/городском округе. Также деятельность муниципальных опорных центров создана для эффективного взаимодействия с региональным модельным центром дополнительного образования детей.

Таким образом сейчас в Нижегородской области создается новая система, сформированная из федеральных, региональных, муниципальных органов управления, новых организационных форм в виде регионального модельного центра и муниципальных опорных центров, а также образовательных организаций (Рисунок 1).

Новая система призвана способствовать повышению эффективности функционирования органов управления различного уровня, а также их тесной взаимосвязи с образовательными организациями, в целях повышения доступности дополнительного образования, качества оказания образовательных услуг, выявления и поддержки одаренных и талантливых детей, улучшения материально-технической базы образовательных организаций, совершенствования законодательной базы и решения других стратегических задачах в сфере образования РФ. Оценивать эффективность данной системы пока еще рано, но уже сейчас можно сказать об улучшении качества взаимодействия между органами управления и образовательными организациями.

Список литературы

1. Голованов В.П. Исторические уроки становления и развития отечественной системы дополнительного образования детей / В.П. Голованов // Вестник ПСТГУ IV: Педагогика. Психология. – 2009. – Вып. 1(12). – С. 6984.

2. Лебедева О.Е. Дополнительное образование детей: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. О.Е. Лебедева. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000. – 256с.

− Закон РФ "Об образовании" от 10.07.1992 N 3266-1, статья 26

3. Машинистова Н. В. История становления дополнительного образования детей в России [Текст] // Проблемы и перспективы развития образования: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Пермь, май 2012 г.). – Пермь: Меркурий, 2012. – С. 38-42. – URL https://moluch.ru/conf/ped/archive/58/2347/ (дата обращения: 24.04.2019).

4. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // Российская газета. № 5976, 31.12.2012.

5. Национальный проект «Образование», утвержден президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 декабря 2016 г. № 16)

6. Методические рекомендации о создании и функционировании регионального модельного центра дополнительного образования детей, утвержденные Заместителем Министра образования и науки Российской Федерации, руководитель приоритетного проекта "Доступное дополнительное образование для детей" Т.Ю.Синюгина 18 декабря 2017 г.

7. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. N 599 "О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки"

8. Пель В.С. К истории создания и развития системы дополнительного образования в российской воспитательной системе / В. С. Пель // Проблемы педагогического образования: сб. науч. ст.- М., 1999. – С. 50.

9. Каргина З.А. «Практические рекомендации по эффективному управлению дополнительным образованием» Народное образование. 2010. № 9. С. 138-142.

10. Говорушина Т.К. «Системно-оптимизационный подход к проектированию стратегического инновационного управления дополнительным образованием в сверхкрупном городе» Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. 2012. Т. 3. № 3. С. 94-100.

11. Акимов С. С. Оценка эффективности управления развитием учреждения дополнительного образования детей // Молодой ученый. – 2014. – №16. – С. 317-319. – URL https://moluch.ru/archive/75/12874/ (дата обращения: 05.04.2019).

HISTORY OF DEVELOPMENT AND MODERN TRENDS SYSTEMS OF ADDITIONAL EDUCATION OF CHILDREN ON THE EXAMPLE OF THE NIZHNY NOVGOROD REGION

E.A. Sakharova

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The paper considers the history of the emergence and formation of the system of additional education of children in Russia. The management bodies of the system of additional education at the federal, regional and municipal levels are described. The main tasks of the national project "Education", in the field of additional education of children. The question of the introduction of a new system of additional education in the Nizhny Novgorod region.

Keywords: Additional education, system, control, training, development.

ПСИХОЛОГИЯ КРЕАТИВНОГО ПЕРСОНАЛА

Н.Е. Серебровская

ННГУ им. Н.И. Лобачевского

В статье обсуждается проблема креативности как необходимого показателя и характеристики нового класса персонала, раскрывается содержание феномена креативности, прослеживается история возникновения научного интереса к нему, особенности современного понимания психологии креативного персонала в контексте современной науки и практики.

Ключевые слова: креативность, креативный класс, современная организация, персонал, новый продукт, дивергентное мышление, личность

Сегодня термин «креативность» весьма актуален, когда речь заходит о персонале современной организации. И тем сложнее определить научную область изучения данного понятия. Креативность содержательно представляет собой межпредметную дефиницию, которая в зависимости от профессионального контекста влечет за собой разное содержательное толкование.

На современном рынке труда возрастает интерес к креативному классу сотрудников. Креативность сегодня рассматривается работодателями как важное качество сотрудника, как условие высокой эффективности трудовой деятельности персонала и повышения конкурентоспособности организации. Креативность как групповой показатель трудового коллектива, команды профессионалов ведет к экономическому росту. Научные дискуссии еще в конце прошлого столетия выявили основные актуальные тенденции развития общества 21 века, акценти-

рующие внимание на том, что повышение эффективности и экономический рост связан напрямую с созданием новых форм и новых продуктов труда (Romer, 1994) (12). Именно креативность лежит в основе разработки новых экономических моделей (Getz & Lubart, 2001) и позволяет обеспечить позитивные изменения современного мира (6,8).

Социальный аспект роли креативности в общественной жизни становится все более ощутимой, отражает насущную потребность общества в новых подходах и решениях. То общество, где растет креативный класс творчески подходит к проблемам и способен найти нетривиальные решения социальных и экономических вопросов, имеет позитивные перспективы развития.

Креативность – сложный и многомерный феномен, изучаемый в контексте разных научных подходов. Рост научно интереса к данному феномену начинается приблизительно с 500-х годов 20 столетия. И связано во многом с именем Гилфорда (4,5). Именно он выступлении перед членами Американской психологической ассоциации акцентировал внимание своих слушателей на проблеме креативности.

Научный подход к изучению феномена креативности связан с несколькими вопросами: Что такое креативность с точки зрения структуры и содержания? Существуют ли единые критерии и индикаторы креативности у разных людей, у представителей разных профессий? Креативность и творческие способности – это одно и то же или нет? От чего зависит уровень креативности? Проявляется ли креативность личности только в одной области или креативность позволяет ее носителю быть творческим человеком практически во всем? Как измерить уровень креативности человека? Каковы средства и инструменты такого измерения? Носят ли они универсальный характер или для каждой профессиональной области необходим свой инструментарий? Нужно ли вообще измерять креативность? Вопросов, касающихся проблемы креативности, много. Они в полной мере иллюстрируют непрекращающийся интерес к феномену креативности.

Рост научно интереса к данному феномену начинается с 20-го столетия. И связано во многом с именем Гилфорда (4,5). Именно он выступлении перед членами Американской психологической ассоциации акцентировал внимание своих слушателей на проблеме креативности.

В 20 столетии исследованиями креативности в разных аспектах занимались разные научные школы. Так, Эдуард Тулуз изучает великих людей, таких как Э.Золя, А.Пуанкаре, исследуя особенности их психических процессов (восприятие, память, мышление). Альфред Бине изучал проявление феномена креативности в творчестве) (2) В частности, особенности творческого мышления и воображения трактуются им как проявление креативного интеллекта через систему ассоциаций.

Чарльз Спирмен вводит понятие «творческий разум» и предполагает, что основой креативности является интеллектуальная способность формировать связи между различными идеями (находить между ними соответствие или сходство) (13).

И связано во многом с именем Гилфорда. Именно он выступлении перед членами Американской психологической ассоциации акцентировал внимание своих слушателей на проблеме креативности. Работы Гилфорда составили целую эпоху в изучении креативности (4,5). Ему принадлежит гипотеза о том, что для творчества необходим ряд интеллектуальных способностей, таких как легкость обнаружения проблемы, способности к анализу, оценке и синтезу, беглость и гибкость мышления. Ему принадлежит факторная теория интеллекта, согласно которой мыслительные продукты являются продуктом дивергентного мышления человека. При этом креативность реализуется через умственные операции. Именно проблемные задачи с использованием интеллектуальных операций запускают творческий процесс (Structure of Intellect Problem Solving).

В 50-х годах 20-го столетия Торренс, основываясь на тестах дивергентного мышления Гилфорда, провел проверку валидности и влияния получаемой испытуемыми инструкции на результаты тестирования. Результатом этих исследований стали тесты креативного мышления Торренса (16).

Парнес и сотрудниками Фонда творческого образования (Parnes & Harding) изучали возможности развития креативности. Они разработали методологию развития креативности и творческих способностей личности в рамках предложенной ими образовательной программы. Сегодня мы активно пользуемся этими методами в образовании, это «метод мозгового штурма» и «метод решения творческих задач».

Креативность активно изучалась Маслоу и Роджерсом (9,11). Они рассматривали креативность как потенциал для самоактуализации личности. В 80-х годах Амабиле изучает связь внутренней мотивации в креативности, а Саймонтон определил, что среда воздействует на формирование такого качества человека, как креативность (1,14). Эта связь изучалась Саймонтом в контексте исторического развития общества.

Когнитивный подход к креативности, представленный Боденом и Смитом, Вордом и Финке, позволил разработать модели искусственного интеллекта, процессов переработки и преобразования информации (3,15,17,7). По мнению Любарта креативность является результатом конвергенции когнитивных, конативных и средовых факторов некоторых представителей когнитивного подхода (8).

Таким образом, креативность можно трактовать как способность человека создавать продукт, обладающий новизной и при этом соответствующим определенному необходимому контексту. Таким продуктом может быть просто или произведение искусства, а также техническое изобретение, решение социальной проблемы, роман или новая система обучения и др. Главное – это то, что продукт является новым и оригинальным. Продукт должен соответствовать требованиям и быть адаптивным.

Креативность как показатель сегодняшнего общества, характеристика нового типа персонала обсуждается сегодня и изучается на разных уровнях. Не существует каких-то абсолютных нормативов и показателей креативности. До сих пор проблема оценки креативности человека является дискуссионным вопросом. В рамках существующей практики процедура оценки креативности персонала содержательно определяется в зависимости от требований организации и ее профиля, предполагает социальный консенсус. Процедура оценки уровня креативности человека происходит по отношению к другим людям (или референтной группе). При этом процесс оценивания всегда связан с субъективной позицией оценивающего, его точкой зрения на креативность. На оценку креативности влияет степень новизны, адаптивности, уровень качества, важность и роль продукта с точки зрения актуальных потребностей общества.

Таким образом, креативность как характеристика нового класса в обществе требует многофакторный подход, сочетания индивидуальных (умственные способности, творческое воображение, особые личностные качества и др.) и средовых факторов, т.к. окружающая среда является источником социальных оценок креативности (вознаграждения, социальные ожидания, социальные оценки и пр.). Новый креативный класс персонала призван обеспечивать извлечение информации из определенной области знаний, преобразовывать ее или разрабатывать посредствам когнитивных процессов, благодаря особым чертам личности, ее мотивации на успех. Именно такой новый тип работников современной организации приводит к рождению нового творческого продукта. Для таких людей в полной мере актуальна мысль: «Для креативного человека нет безвыходных ситуаций и невыполнимых заданий. Проблема легко трансформируется в задачу, препятствие – в возможность».

Список литературы

1. Amabile, T. M., Gryskiewicz, N.D. (1989), «The Creative Environment Scales: Work Environment Inventory», Creativity Research Journal, 2(4), 231–253.
2. Binet, A., & Simon, T. (1905), «Methodes nouvelles pour le diagnostic du niveau intellectuel des anormaux», L'Annee Psychologique, 11, 191–244.
3. Boden, M. (1992), The Creative Mind, New York, Basic Books.
4. Guilford, J. P (1979), «Some incubated thoughts on incubation», Journal of Creative Behavior, 13(1), 1–8.
5. Guilford, J. P (1982), «Is some creative thinking irrational?», Journal of Creative Behavior, 16, 151–154.
6. Getz, I., & Lubart, T. I. (2001), «Psychologie, economie et creativite. Exploration de leurs interactions», Psychologie Frangaise, 46, 4, 365–378.
7. Finke, R. A. (1990), Creative imagery: Discoveries and inventions in visualization, Hillsdale (NJ), England, Erlbaum. Finke, R. A., Ward, T. B., & Smi th, S. S. (1992), Creative cognition: Theory, research, and applications, Cambridge (MA), MIT Press.
8. Lubart, T. I. (2000–2001), «Models of the creative process: Past, present and future», Creativity Research Journal, 13(3–4), 295–308.
9. Maslow, A. (1968), Toward a Psychology of Being, New York, Van Nostrand.
10. Parnes, S. J., & Harding, H. F. (eds.) (1962), A source book for creative thinking, New York, Charles Scribner's Sons.
11. Rogers, C. R. (1954), «Toward a theory of creativity», ETC: A Review of General Semantics, 11, 249–260.
12. Romer, P.M. (1994), «The origins of endogenous growth», Journal of Economic Perspectives, 8, 3–22.
13. Spearman, C. (1931), Creative Mind, Oxford, Appleton-Century.
14. Simonton, D. K. (1999), Origins of genius: Darwinian perspectives on creativity, London, Oxford University Press.
15. Smith, S. M. & Dodds, R. A. (1999), «Incubation», in M. A. Runco & S. R. Priztker (eds.), Encyclopaedia of creativity (Vol. 2, p. 39–43), San Diego (CA), Academic.
16. Torrance, E. P. (1988), «The nature of creativity as manifest in its testing», in R. J. Sternberg (ed.), The nature of creativity (p. 43–75), New York, Cambridge University Press.
17. Ward, W.C. & Cox, P.W. (1974), «A field study of nonverbal creativity», Journal of Personality, 42(2), 202–219.

The article discusses the problem of creativity as a necessary indicator and characteristics of a new class of staff, reveals the content of the phenomenon of creativity, traces the history of scientific interest in it, especially the modern understanding of the psychology of creative staff in the context of modern science and practice.

Keywords: creativity, creative class, modern organization, personnel, new product, divergent thinking, personality.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ОПЛАТУ ТРУДА И ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ОПЛАТЫ ТРУДА

Е.В. Соловьева

Российский университет транспорта (МИИТ)

Уровень оплаты труда имеет важнейшее социально-экономическое значение и является одним из основных факторов экономического роста, как на федеральном, региональном уровне, так и на уровне компании. Уровень оплаты труда влияет на производительность труда, социальную стабильность, производственные и финансовые показатели. В последнее десятилетие наблюдается тенденция снижения темпов роста реальной заработной платы.

Ключевые слова: оплата труда, экономический рост, производительность труда.

Оплата труда является одним из основных факторов экономического роста. Без роста оплаты труда, ведущего к росту потребления, без создания условий для достойного труда и социальной защиты, экономический рост, по мнению отечественных и зарубежных аналитиков, невозможен. Аналитические данные по оплате труда в глобальной экономике показывают основную тенденцию – резкое падение темпов роста оплаты труда в период кризиса 2008-2009 годов. После кризиса с 2010 года темпы роста оплаты труда в мире стали восстанавливаться, но не достигли своего предкризисного уровня. Без учета Китая, опережавшего другие страны мира по темпам роста реальной заработной платы, они сократились с 2,6% – в 2007 году, 1,6% в 2012 году до 0,9% в 2015 году (с учетом Китая темпы роста достигали в 2007 году – 3,4%) [1].

Основными тенденциями по странам в темпах роста оплаты труда Международная Организация Труда (МОТ) считает следующие:

– сокращение доли оплаты труда в ВВП;

– снижение темпов роста реальной заработной платы в странах с переходной и развивающейся экономикой (ранее именно эти страны показывали высокие темпы роста – Китай, развивающиеся страны Азии, страны Тихоокеанского бассейна); также снизились темпы роста переходных и развивающихся экономик Европы, в том числе России и Украины;

– повышение темпов роста реальной заработной платы в развитых странах (особенно высокие темпы роста отмечены в Германии – 1,9%, США – 2,2%);

– растущее неравенство в оплате труда, несмотря на укрепление института минимальной оплаты труда (неравенство в оплате труда рассматривается как фактор негативных социально-экономических последствий и снижения экономического роста);

– гендерный разрыв в оплате труда, достигающий в некоторых странах до 45%. В Европе этот показатель составляет 20%;

– увеличение разрыва между темпами роста производительности труда и темпами роста заработной платы.

МОТ обращает особое внимание на реализацию в глобальном масштабе политики по ускорению темпов роста оплаты труда, путем реализации мероприятий, сокращающих неравенство и дискриминацию в оплате труда; развития механизма минимальной оплаты труда и коллективных переговоров с работодателями; реализации новых инициатив работодателей, их совместных действий с профсоюзами в области повышения оплаты труда; регулирования предприятиями, показывающими устойчивый рост, максимального размера оплаты труда, с целью стимулирования связи вознаграждения с долгосрочными показателями работы предприятий, а не с краткосрочными стоимостными показателями; развития прогрессивного налогообложения оплаты труда и реализации эффективной социальной политики, сокращающих неравенство в доходах.

Доля оплаты труда в ВВП является важнейшим показателем экономического развития страны. Она показывает долю потребительского спроса в экономическом росте страны. Методология расчета этого показателя сложная, поскольку учет оплаты труда прозрачен только в корпоративном сегменте экономики, этот показатель не так очевиден, как например, темп роста оплаты труда. Доля оплаты труда в ВВП России находится в настоящее время на уровне 47,2 %, на уровне таких стран, как, например, Испания, Португалия, но, в тоже время, меньше, чем в экономически развитых странах – Германии, Франции, США, Японии, в которых эта доля приближается к 60%. В настоящее время в мировой экономике происходит некоторое снижение доли оплаты труда, в том числе, и в развитых странах, в связи с растущим разрывом между ростом производительности труда и оплаты труда. Тенденция противоречивая: с одной стороны, это позволяет наращивать инвестиции, но, с другой – ведет к сокращению потребительского спроса, снижающего возможности экономического роста. Увеличить долю оплаты труда в ВВП можно путем доли накопления в экономике страны, но на данном этапе экономического развития это может ограничивать экономический рост [2].

Реальная заработная плата в России показывает тенденцию, повторяющую глобальные тенденции снижения темпов роста реальной заработной платы во время кризисов и в последние годы. До кризиса 2008-2009 гг. реальная зарплата росла темпами выше 10% в год, после падения в 2009 году до 96,5% темпы роста стали положительными, но менее 10% ежегодно, до нового падения до 91,0% в 2015 году. В 2016 году темпы роста ре-

альной заработной платы составили – 100,8% и в 2017 году – 102,9%. Можно сказать, что реальная заработная плата в эти годы только восстанавливает свой докризисный уровень [3].

В прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года, опубликованного Минэкономразвития, реальная заработная плата в целом по экономике в консервативном варианте будет расти со среднегодовым темпом 4,1%, а ее рост к 2030 году составит 2,1 раза. С учетом более высоких темпов роста экономики в инновационном варианте темпы роста реальной заработной платы составят 5,0%, и к 2030 году реальная заработная плата увеличится в 2,5 раза (в форсированном варианте – 6,5% и 3,3 раза соответственно) [4].

Устойчивый рост заработной платы обеспечивает повышение производительности труда. При этом взаимосвязь между заработной платой и производительностью труда влияет на совокупные макроэкономические показатели. Темпы роста и абсолютные величины производительности труда в России значительно уступают развитым экономикам. Необходимо учитывать, что в экономике с отрицательной динамикой производительности труда рост реальной заработной платы всегда ограничен. Именно поэтому в настоящее время реализуется программа Правительства РФ по повышению темпов роста производительности труда не менее 5% в год, как основы экономического роста.

Влияние динамики производительности труда на среднюю заработную плату можно проанализировать через соотношение:

$З = N * ПТ$, *где*

З – средняя заработная плата,

N – доля оплаты труда в ВВП, выручке

ПТ – производительность труда

$К = Зржд/Зрф$, *где*

К – коэффициент соотношения зарплат.

Если взять прирост за год этого коэффициента, то его можно выразить через формулу:

$$\Delta K = N\text{ржд}/N\text{рф} * ПТржд/ПТрф$$

Коэффициент соотношения средних зарплат определяется соотношением темпов прироста производительности труда и изменения доля затрат труда. Из этой формулы видно непосредственное влияние динамики производительности труда на динамику средней заработной платы.

Средние отраслевые показатели производительности труда маскируют состояние с производительностью труда на отдельных предприятиях, таких как, например, ОАО «РЖД», которые показывают темпы роста выше 5% ежегодно. Если ориентироваться при определении уровня заработной платы на предприятиях на общеэкономические, либо общеотраслевые темпы роста, и сдерживать повышение заработной платы на предприятиях с высокими темпами роста производительности труда, то с одной стороны, это может привести к росту прибыли, инвестиций на этих предприятиях, однако, с другой стороны, это может привести к сокращению совокупного спроса и занятости в экономике, к замедлению процесса воспроизводства высококвалифицированной рабочей силы. Следовательно, логично соблюдать взаимозависимость между динамикой производительности труда и заработной платы на конкретных предприятиях, поскольку это будет также мотивировать работников, и способствовать сокращению неравенства в оплате труда.

Анализ данных по субъектам РФ показывает высокий уровень региональной дифференциации заработной платы. В 2017 году разрыв по регионам составил 4,2 раза (Дагестан – 21941руб., Чукотский автономный округ – 91995руб.) Из 88 регионов лишь в 24 регионах средняя заработная плата превышает среднее значение по России [5]. Регулирование заработной платы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностям осуществляется через районные коэффициенты и северные надбавки, установленные еще в советский период, с целью стимулирования занятости в этих районах со сложными климатическими условиями. В результате этого регулирования в этих регионах размер заработной платы выше. Практически все регионы с заработной платой выше, чем в среднем по РФ – это регионы в которых действуют районные коэффициенты и северные надбавки. Действие этих надбавок на рост средней заработной платы ограничивается снижением тарифной части заработка в этих регионах. Чтобы не повышать заработную плату в соответствии с установленными районными коэффициентами и северными надбавками в полном объеме, предприятия устанавливают тарифную часть заработной платы значительно ниже, чем в регионах с высоким уровнем заработной платы.

Обычно в обзорах заработных плат используются коэффициенты соотношения средней заработной платы в регионе с уровнем заработной платы по Москве. Уровень заработной платы в РФ составляет чуть более 50% от г. Москвы. В течение последних десяти лет коэффициент снижается в целом по РФ, по Уральскому и Сибирскому федеральным округам.

Региональная дифференциация обусловлена не только районными надбавками, но и уровнем экономического развития регионов. В настоящее время наиболее высокая заработная плата на предприятиях добывающей промышленности. Коэффициент корреляции средней заработной платы с долей добывающей промышленности в валовом региональном продукте составляет 0,73. Региональная заработная плата – продукт «ренты», «экспор-

та» и «столичности», (Москва, Санкт-Петербург – два промышленно-финансовых центра). В настоящее время несомненные лидеры в уровне заработных плат – нефтяная и газодобывающая отрасли.

Увеличение экспорта нефти и газа, снижение курса рубля сильно влияют на уровень заработной платы. Отрасли, не имеющие такого ресурса, не имеют возможности повышать заработную плату такими темпами. Оценка производительности труда производится в экономике в стоимостной форме. За счет указанных факторов ресурсные компании, работающие на экспорт, имеют высокие показатели производительности труда. В списке лидеров промышленности по производительности труда предприятия нефтегазовой отрасли, либо экспортирующие свою продукцию. Транспортные предприятия по уровню производительности труда в стоимостной оценке не могут конкурировать с нефтегазовым сектором, но если их заработная плата не будет конкурентоспособна в регионе, по сравнению с заработной платой предприятий, использующих «ренту», «экспорт», то на рынке труда на их долю останутся только работники с низким уровнем квалификации, что резко ограничит их возможности к технологическим преобразованиям и экономическому росту.

Для уровня заработной платы положение естественной монополии не играет такой роли, как экспортные возможности. Отраслевая дифференциация имеет большой интервал, более чем в два раза в 2017 году. Для потенциала экономического роста важно иметь конкурентные позиции на рынке труда в уровне заработной платы, иначе отрасль не имеет перспектив. Для преодоления отраслевого неравенства Правительством Российской Федерации выделяются бюджетные субсидии на повышение зарплаты в бюджетных секторах образования, здравоохранения, госслужащим. Уровень зарплаты преподавателей вузов и врачей должен составлять 2:1 по отношению к средней по России. В 2018 году на это выделено 14,5 млрд. руб. [4]. Правительство планирует поддерживать уровень заработной платы в этих сферах в связи с их значимым вкладом в экономический рост и социальное развитие.

Внутри транспортной отрасли тоже есть зависимость между экспортом, возможностями и уровнем заработной платы. Если рассмотреть данные Минтранса РФ по заработной плате по транспортному комплексу, и сравнить заработную плату по видам транспорта, то самая высокая зарплата – на воздушном транспорте 125 013 руб., за ним следует морской транспорт – 86 946 руб. Зарплата на железнодорожном транспорте находится на третьем месте – 57 597руб., выше чем на внутреннем водном и автомобильном транспорте. Зарплата в грузовых перевозках выше, чем во всех видах транспорта, кроме воздушного тарнспорта. Зарплата на метрополитене выше, чем на железнодорожном транспорте – 61 991руб. В структуре экспорта – доля воздушного транспорта 59,1%, железнодорожного – 5,6%. [6]

Таблица 2

Соотношение заработной платы по видам транспорта со средней заработной платой на транспорте по данным Минтранса РФ (рассчитано на основании информационно-аналитического бюллетеня «Транспорт России» 2018 год)

Виды транспорта	Соотношение со средней заработной платой на транспорте
Транспортный комплекс – всего	1
Деятельность железнодорожного транспорта	1,07
Деятельность автомобильного транспорта	0,76
Деятельность морского транспорта	1,61
Деятельность внутреннего водного транспорта	0,79
Деятельность воздушного транспорта	2,31
Деятельность транспортная вспомогательная	0,99

Большое значение имеет проблема неравенства в оплате труда. Высокий уровень неравенства подрывает экономический рост, поскольку у низкооплачиваемых работников нет возможности поддерживать потребительский спрос, а высокодоходные группы населения склонны в большей мере к формированию сбережений, а не стимулированию потребительского спроса. Кроме того, неравенство создает социальную напряженность в обществе и формирует неблагоприятную социальную среду для развития рабочей силы. Неравенство в оплате труда можно оценить через несколько коэффициентов. Для характеристики неравенства в распределении заработной платы применяется коэффициент, характеризующий соотношение медианы и минимальной заработной платы. Этот показатель составляет почти 30%. В целом по Евросоюзу это соотношение составляет 50%, а по развитым экономикам – превышает 60%.

Также глубину неравенства характеризует соотношение оплаты труда 10% работников с наибольшей и 10% работников с наименьшей заработной платой, в разах. В 2017 году это соотношение составило 14,1. В Европе этот показатель составляет 8,4. Тенденция этого показателя показывает, что неравенство в оплате труда сокращается на протяжении длительного периода. В настоящее время разрыв в оплате труда в России находится на уровне развивающихся экономик (Вьетнам, Мексика). В Китае показатель составляет – 10, но надо отметить, что статистика Китая, в большинстве случаев использует данные по городскому населению

страны. Децильный коэффициент заработной платы в 2017 году составил 6,2, в то время как в развитых странах он около 3.

Показатель средней заработной платы не позволяет оценить распределение заработной платы. Для этого применяются показатели медианной и модальной заработной платы. Медиана в 2017 году составила 28747руб., половина работников получает заработную плату в размере медианы и ниже. Модальная заработная платы составила 19022 руб., это уровень заработной платы, который чаще всего встречается в исследуемой совокупности работников, признак того, что в обществе существует огромная разница в доходах между самыми бедными и богатыми. 7,3% работников получали заработную плату ниже прожиточного минимума, то есть были за уровнем бедности. Занятость для них не является средством преодоления уровня бедности.

Нужно учесть, что методология определения уровня бедности в России и в мире различается. В США граница бедности устанавливается федеральным правительством и равна трехкратной стоимости продовольственной корзины, которая ежегодно корректируется в соответствии с изменениями в уровне цен, а абсолютный уровень бедности варьируется в зависимости от размера семьи. В странах Европейского Союза граница бедности – доходы ниже 50% от средних доходов. В России для определения критерия бедности используется метод "потребительской корзины", включающий набор необходимых средств существования. С учетом уровня и динамики цен определяется прожиточный минимум: физиологический и социальный. Если первый дает возможность просто выжить, то второй позволяет удовлетворить и минимальные социальные потребности. Без социальных государственных трансфертов к бедным относились бы около 40% населения.

Для характеристики неравенства распределения заработной платы используются показатель доли населения, получающего ниже 2/3 медианы почасового заработка. В 2017 году в РФ этот показатель составил 26,4 %. Надо отметить, среди этих работников большая доля, имеющих высшее и среднее профессиональное образование (13% и 33,6%) [7].

Максимальный уровень заработной платы имеют работники в возрасте от 30 до 40 лет, независимо от вида экономической деятельности и квалификационных характеристик. В начале трудовой деятельности самый низкий уровень заработной платы. Всплеск в категории до 18 лет связан с выборочной занятостью. В возрастных категориях работников старше 40 лет уровень заработной платы постепенно снижается [8].

Образование является квалификационной характеристикой работника. Зависимость заработной платы от уровня образования не подлежит сомнению Работники всех категорий с высшим и средним профессиональным образованием получают заработную плату выше, чем их коллеги. Надо отметить также, что с другой стороны, среди неквалифицированных рабочих, самой низкооплачиваемой категории работников, есть довольно значительная группа, имеющих высшее и среднее профессиональное образование – 4% общей численности выборочного обследования .

Тем не менее, образование является не единственной квалификационной характеристикой – опыт, стаж работы характеризует рост квалификации в период трудовой деятельности. Тем не менее, статистические данные показывают, что опыт и стаж работы не имеют такого значения при определении уровня заработной платы, как образование для некоторых категорий персонала.

Анализируя данные выборочного обследования Росстата уровня заработной платы в зависимости от стажа на последнем рабочем месте можно сказать, сказать, что зависимость заработной платы от стажа характерна только для таких категорий работников как квалифицированные рабочие и служащие. Их заработная плата достигает максимума при стаже работы 20-25 лет, затем несколько снижается. Это объясняется сохранившейся системой квалификационных разрядов, которой нет у других категорий работников. А вот такие категории работников как руководители, специалисты высшего и среднего уровня квалификации имеют другую тенденцию.

Среди руководителей максимума средняя зарплата достигает при стаже работы – 1 год и далее плавно снижается (в итоге на 25 %). Среди специалистов высшего уровня квалификации максимальное значение достигается при стаже от 1 до 5 лет, далее плавно снижается. Похожий тренд показывают и специалисты среднего уровня квалификации. Конечно, на тренды влияет то, что данные по стажу есть только по последнему месту работы, но, тем не менее, очевидно, что квалификационные характеристики работников не являются первостепенными факторами определяющими уровень заработной платы. Первостепенными факторами являются отраслевая принадлежность с учетом региона и размер предприятия, на котором работает работник.

Анализ основных тенденций оплаты труда в российской экономике в рамках регрессионной модели дает возможность выделить основные факторы, влияющие на среднюю заработную плату на макроэкономическом уровне в разрезе субъектов РФ.

Для определения значимости основных факторов, влияющих на заработную плату, была построена регрессионная модель зависимости средней заработной платы по субъектам РФ на основании статистических данных Росстата от следующих факторов:

X1 – уровень занятости

X2 – удельный вес высококвалифицированных кадров

X3 – доля добывающей промышленности в ВРП.

Коэффициент R-квадрат модели – 0,82. Качество модели, основанной на фактической статистике хорошее.

Таблица 3 Показатели регрессионного анализа.

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,905293657
R-квадрат	0,819556606
Нормированный R-квадрат	0,813112199
Стандартная ошибка	6660,836262
Наблюдения	88

Дисперсионный анализ

	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	3	16926796380	5642265460	127,1733171	3,90972E-31
Остаток	84	3726806136	44366739,71		
Итого	87	20653602516			

Коэффициенты модели подтверждают наличие тесной связи между выбранными факторами и средней заработной платой.

Список литературы

1. Международная организация труда. Заработная плата в мире в 2016-2017 гг. Неравенство в оплате труда на предприятиях. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm
2. Труд и занятость в России 2017, с. 213 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766
3. Реальная среднемесячная начисленная заработная плата работников по субъектам Российской Федерации за 2000-2017гг. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/
4. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года, Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06
5. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников по субъектам Российской Федерации в 2013-2018 гг., рублей Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/
6. Информационно-статистический бюллетень «Транспорт России» январь-июнь 2018 года. Минтранс РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.mintrans.ru/documents?type=7&page=4
7. Неравенство и бедность Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/#
8. Сведения о заработной плате работников организаций по категориям персонала и профессиональным группам. Таб.18 Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/

ANALYSING OF THE MAJOR FACTORS INFLUENCING WAGES AND CREATION OF MODEL OF WAGES

E.V. Solovyeva

Russian University of Transport

Level of wages has the extreme social and economic importance and is one of major factors of economic growth, as at the federal, regional level, and at the level of the company. Level of wages affects labor productivity, social stability, operational and financial performance. In the last decade the trend of decrease in growth rates of the real wage is observed.

Keywords: wages, economic growth, labor productivity.

К ВОПРОСУ О КАДРОВЫХ ИННОВАЦИЯХ

Л.В. Стрелкова, Ю.А. Макушева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе рассмотрены важнейшие вопросы, стоящие перед руководителями российских предприятий по использованию кадрового потенциала и его успешной реализации в соответствии с требованиями времени за счет эффективных кадровых инноваций, способствующих росту эффективности и конкурентоспособности организации, ее успеху на рынке.

*Ключевые слова***:** эффективность использования персонала, стратегическое управление персоналом, кадровый потенциал, кадровые инновации.

Система управления персоналом является базисом для управления и развития любого предприятия. Это одна из важнейших подсистем, которая определяет успешность и рост конкурентоспособности организации. В настоящее время от организации и управления развитием трудовых ресурсов максимально зависит эффективность хозяйственной деятельности, так как в реализации поставленных целей компании участвует весь трудовой коллектив. Именно это обуславливает необходимость и высокую отдачу инвестиций в человеческие ресурсы. Нужно переходить от технократических методов формирования и использования рабочей силы к новым кадровым технологиям, методам, техникам, которые включают системы управления компетенциями и детерминантами успешной профессиональной деятельности.

Тенденции последнего времени, отражают возрастающую роль и развитие персонала, его адаптивности и адекватности к внешним изменениям, внутренним трансформациям. Все это приводит к необходимости рассмотрения персонала с точки зрения гибкости и роста качества труда, а следовательно, работнику нужны знания, умения и навыки для конкретной сферы деятельности именно в данной организации. Речь идет о качестве человеческих ресурсов, которое включает:

– производительную силу труда (определяется временем подготовки и обучения работника);

– образовательный уровень (зависит от наличия профессиональных знаний и навыков);

– уровень культуры (формируется системой ценностей и интеллектуальными способностями работников и др). [1]

В условиях ускорения технологических нововведений, обострения конкуренции, глобализации экономики, знания, квалификация, творческие и предпринимательские способности работников рассматриваются как основной ресурс повышения эффективности и конкурентных преимуществ организаций.

Несмотря на значительное количество показателей, характеризующих работу с персоналом, особое значение имеют такие характеристики, как уровень стабильности основного кадрового потенциала, соотношение затрат на персонал к прибыли организации и др.

Направленность компании на эффективное и качественное управление персоналом во многом зависит от использования при разработке кадровой политики современных методологий работы с людьми, полномасштабного анализа структуры персонала, оценки эффективности использования рабочего времени, а также прогнозирования вероятных сценариев развития предприятия и показателей занятости.

Успешная кадровая политика является залогом результативной работы с персоналом предприятия, поэтому к формированию и реализации кадровой политики следует подходить с современных позиций управления персоналом, которые предполагают «построение «дерева целей», причем целей работников и целей администрации, обеспечение их наименьшей противоречивости, выявление роли и места управления персоналом в обеспечении главных целей организации»

При этом система управления персоналом должна содержать оптимальные методы и эффективные технологии, отвечающие современным требованиям и реалиям сегодняшнего дня. Поэтому в настоящее время возрастает роль управленческих инноваций и в частности кадровых как важного фактора экономического и социального прогресса. Они позволяют управлять кадровой работой, учитывать возможности фирмы и требования внешней среды. В настоящее время главной задачей при построении современной системы управления персоналом является оптимизация количественных и качественных характеристик персонала организации, реализация трудового потенциала в соответствии с целями компании.

Выбор системы управления персоналом зависит от множества факторов и условий. Они включают: особенности отрасли, размер предприятия, стадию развития организации, ее финансовое состояние, используемые процессы, оргструктуру управления, стиль и методы руководства, количественные и качественные характеристики. Это все внутренние факторы и условия. А есть еще внешние – состояние рынка труда, рынка товаров и услуг уровень конкуренции и пр.

Таким образом, формирование оптимальной системы управления персоналом организации – это сложная полифункциональная, многоаспектная задача, и еще необходимо получить баланс интересов со стороны администрации и работников и реализовать ряд целей в рамках хозяйственной деятельности (экономическую, научно-техническую, производственно-коммерческую социальную). Другим критерием эффективности работы си-

стемы управления персоналом является отсутствие противоречий по целям организации и потребностям работников.

Сама система управления кадрами должна обеспечить во-первых, формирование персонала, во-вторых, его эффективное использование, в-третьих, развитие и реализацию кадрового потенциала. На наш взгляд, следует определить стратегическую цель системы управления персоналом и выделить тактические и локальные цели, которые должны учитывать уровни управления организацией (см рис 1).

Итак, стратегическая цель – обеспечение предприятия время кадрами в необходимом количестве и требуемого качества, их правильная расстановка и стимулирование с учетом требований рыночных условий.

Стратегическая цель должна указывать на тактические цели. Тактические цели – планирование персонала, набор и отбор персонала; расстановка и ротация, определение заработной платы и льгот, профориентация и адаптация, обучение и повышение квалификации, переподготовка и управление продвижением по службе. В рамках тактических целей выделяются локальные цели. Локальные цели – определение требований к специалистам и рабочим местам, разработка индивидуальных планов развития, организация трудовых процессов.

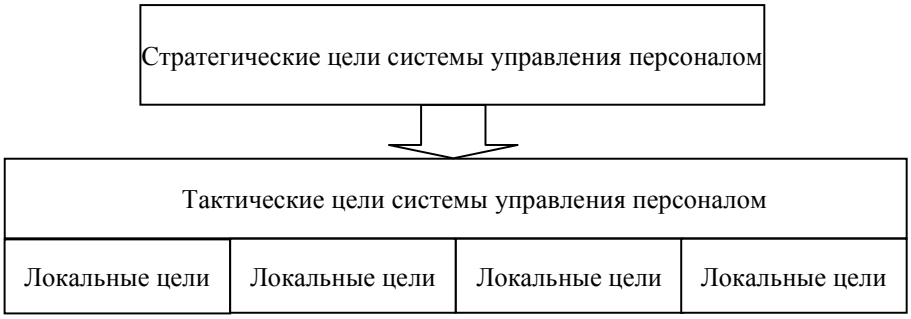


Рис. 1. Цели системы управления персоналом

Служба управления персоналом решает многочисленные стандартные задачи, к которым относятся: определение потребности в персонале, расстановка и ротация кадров, оценка и стимулирование труда, охрана труда и создание нормальных условий труда и др.

В то же время в современных условиях возрастают требования работников в части улучшения деловых взаимоотношений, создания комфортного психологического климата, совершенствования качества жизни и социального развития коллектива, лучшее использование творческой инициативы и пр. Все это вызывает необходимость создания и использования новых подходов, методик, техник, технологий. Появляются и широко используются новшества в управлении персоналом, кадровые инновации.

В настоящее время в теории и на практике особо выделяют инновационное управление персоналом по технологии кадровых процессов [2 – 4]:

– при наборе и отборе персонала (кадровый маркетинг, хэдхантинг, е-рекрутмент, прямой поиск, ловля менеджеров, поиск талантов, нетворкинг, прелиминаринг, физиогномика, соционика, графология);

– при оценке и аттестации кадров (ассемент-центр, метод «360 градусов», коучинг, управление по целям, управление результативностью, система оценки коллегами, метод оценки по компетенциям);

– при высвобождении и сокращении персонала (лизинг персонала, аутсорсинг, аутстаффинг, временный персонал, гибкие графики рабочего времени);

– при оперативной работе с персоналом (управление конфликтами, грейдинг, стресс-менеджмент);

– при обучении и развитии персонала (ролевые и деловые игры, управление знаниями. коучинг, тимбилдинг).

Особо можно выделить информационные инновации при работе с кадрами. К ним относятся: он-лайн взаимодействие (использование электронных анкет, скайп-собеседования, дистанционных курсов); информационные базы данных по работникам для анализа текучести, состояния трудовой дисциплины, использования рабочего времени; вебинары и видеоконференции и др. [5]

Однако остаются вопросы по развитию персонала, которые обусловлены как объективными, так и субъективными причинами (экономические, демографические, социальные, культурно-нравственные, этические). К ним относятся: недостаток квалифицированных кадров, несовершенство институциональной среды, недоиспользование стратегического планирования при управлении персоналом, недостаточное финансирование в человеческий капитал, низкая корпоративная культура и др. А это в свою очередь приводит к следующим проблемам в развитии персонала: низкая инновационная активность; неспособность работников к саморазвитию, к самоорганизции; низкая адаптации персонала; несовершенство оценки и измерения человеческого капитала; утечка мозгов и пр. [6]

Поэтому необходимо обращать большое внимание, именно, решению данных проблем, создавая особые условия для реализации перспективной кадровой политики организации. [7]. И следует соблюдать баланс целей со стороны организации и работника, решать конкретные задачи и получать заданный результат. Все это представлено на рис. 2.

При этом особое внимание следует уделять управлению затратами на персонал. Под ним понимается оптимизация затрат, которая предполагает увеличение экономических результатов деятельности компании (прибыли, капитала, стоимости организации), опережающих рост затрат на персонал. Для этого могут быть использованы различные методы, среди которых выделяют следующие:

– метод экспертных оценок;
– метод бенчмаркинга;
– метод оценки рентабельности инвестиций в персонал и срока окупаемости;
– метод ключевых показателей эффективности;
– аудит персонала [8].

Рис. 2. Цели, задачи, результаты по развитию персонала

Важно правильно оценить затраты на управление персоналом т.к это особый вид инвестиций. При определении эффективности инвестиций в человеческий капитал учитывается, что отдача от инвестиций начинается не сразу, при этом инвестиции носят не единовременный, а постоянный характер.

Особенности инвестиций в человеческий капитал можно представить в виде SWOT-анализа (таблица 1.)

Таблица 1

SWOT-анализ инвестирования в развитие человеческого капитала (ЧК)

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Развитие ЧК – основополагающий фактор экономического роста организации 2. Отдача от инвестиций: высокий доход в будущем. 3. Повышение конкурентоспособности компании. 4. Социальный эффект от вложений в ЧК.	1. Значительные затраты для фирмы 2. Отдача от инвестиций наступит не сразу 3. Для компаний стоит выбор: увеличить территорию оказания услуги или объемы или инвестировать в ЧК и повышать качество услуг, продукции
Возможности	**Угрозы**
1. Рост эффективности использования персонала 2.Более широкий доступ к интересной и перспективной работе. 3. Высокий престиж профессии или повышение удовлетворенности от трудовой деятельности в будущем	1. Человеческий капитал с течением времени изнашивается морально и физически. 2. Сотрудник в любой момент может уйти к конкурентам 3.Возможна смена трудовой деятельности

Таким образом, комплекс предлагаемых мер позволит установить качественный рост производительности труда. Конечно, рост будет происходить не настолько быстрыми темпами, но при этом важно учитывать, что в отношении человеческого капитала действует синергетический эффект. И важно регулярно отслеживать уровень замотивированности работников и удовлетворенности работой. Анализ и оценка эффективности затрат на персонал позволит выявить их результативность, определить пути оптимизации затрат. А это будет способствовать совершенствованию всей системы управления персоналом организации.

Последнее десятилетие бурно протекающие процессы трансформации в кадровой сфере организаций, получили название кадровых инноваций. Кадровые инновации (нововведения в кадровом менеджменте или инновационный кадровый менеджмент) рассматриваются в настоящее время как подсистема общей системы управленческих инноваций в организации. Именно поэтому понятия «кадровое нововведение» и «управленческое нововведение» тесно связаны. Под последним понимают любое организованное решение, систему, процедуру или метод управления, существенно отличающиеся от сложившейся практики и впервые используемые в данной организации. И важно правильно организовать кадровую службу предприятия и обеспечить ее работоспособность . (см. табл. 2).

Таблица 2

Влияние работы кадровой службы на эффективность хозяйственной деятельности

Мероприятия	Ожидаемый результат	Инструменты
Укрепление трудовой дисциплины	Сокращение невыходов на работу по неуважительным причинам, опозданий на работу, случаев использования рабочего времени в личных целях	Бонусы за соблюдение стандартов и регламентов Система наказаний за нарушения трудовой дисциплины
Устранение непроизводительных потерь рабочего времени	Повышение производительности труда	Анализ рабочих мест и рабочих процессов на каждом рабочем месте Рациональное проектирование рабочих мест
Сокращение текучести персонала	Сокращение затрат, связанных с вводом нового человека в должность, его обучением Создание атмосферы, способствующей удовлетворенности работой	Создание благоприятного психологического климата, осуществление на практике здоровых человеческих отношений
Поддержка на конкурентоспособном уровне заработной платы работников	Минимизация текучести Формирование корпоративного духа организации и пакета социальных программ Повышение оценки предприятия со стороны работников Появление стимулов к большей самоотдаче на работе, повышение производительности труда, улучшение качества труда	Анализ рынка труда работников, размера их заработной платы, социальных программ конкурентов Разработка соответствующих программ и предложений для руководства, их внедрение и контроль
Организация обучения и переобучения персонала и аттестаций	Повышение уровня оценки предприятия в глазах его работников Повышение производительности труда, уровня и качества работы. Сокращение	Проведение регулярных оценок работы работников Анализ учебных заведений и их программ, условий обучения Договоры об

	числа ошибок в документах и соответствующих сумм штрафов, уплачиваемых внешним организациям	обучении (с сотрудниками и учебными заведениями) Кредиты на обучение Создание условий для обучения Планирование и контроль
Поддержание здоровья работников, создание безопасных условий труда	Сокращение количества отпусков по временной нетрудоспособности, уровня заболеваемости Повышение уровня трудоспособности Сплочение коллектива Формирование корпоративной культуры	Регулярная диспансеризация работников, проведение профилактических медицинских мероприятий, бесплатное посещение работниками спортивных залов, бассейнов и др. Специальные программы поддержки здоровья
Прием на работу квалифицированных специалистов	Повышение производительности труда на рабочих местах, уровня и качества работы Снижение брака Сокращение количества ошибок в документах Создание благоприятного психологического климата	Анализ работы сотрудников, аттестации Разработка должностных инструкций, положений о подразделениях и т.д. Анализ кандидатов на работу
Поддержка и поощрение (материальное и моральное) творческого отношения к труду	Повышение производительности труда, уровня и качества работы Укрепление конкурентной позиции организации Формирование корпоративной культуры	Изучение идей работников, предложения о внедрении лучших из них Специальные программы и их внедрение

Полноценное развитие кадрового потенциала в рамках современных экономических процессов невозможно без реализации и учета возможностей современного информационного обеспечения, которое существенно облегчает создание системы движения кадровой информации и распространение кадровых инноваций. Развитая информационная база позволяет отслеживать любую информацию, связанную с работой с кадрами, от наличия вакансий и графика профессионального переобучения до решения многих социальных вопросов и др.

В настоящее время на отечественных предприятиях как мы видим, кадровые вопросы нередко прорабатывается недостаточно комплексно. Существуют трудности с формулированием цели кадровой политики, обеспечением преемственности принципов кадровой работы в условиях финансовой нестабильности и недостаточной конкурентоспособности.

Кадровая система каждого отдельного предприятия имеет свои особенности, осуществляется посредством реализации определенных направлений:

- кадровое администрирование;
- подбор персонала;
- адаптация, обучение, развитие работников;
- мотивация и стимулирование;
- развитие корпоративной культуры.

Таким образом, в заключение, необходимо еще раз подчеркнуть роль кадровых инноваций в создании эффективной системы функционирования трудовых ресурсов организации. В ее основе лежит определение ключевых целей, принципов и методов в работе с персоналом, которые разрабатываются и реализуются в рамках стратегии развития предприятия. Создание благоприятной внутренней среды, индивидуальный подход к каждому сотруднику, соблюдение взаимных интересов работников и руководящего звена в рамках кадровой политики предприятия способствуют формированию команды квалифицированных, высокопроизводительных, ответственных и лояльных кадров.

Список литературы

1. Кибанов А.Я. Кадровая политика и стратегия управления персоналом / А.Я. Кибанов. – М.: Проспект, 2016. – 234 с.

2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2012.

3. Знаменский Д. Ю. Кадровая политика и кадровый аудит организации / Д.Ю. Знаменский, Н.А. Омельченко. – М.: Юрайт, 2017. – 137 с.

4. Дряхлов Н., Куприянов Е. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США // Проблемы теории и практики управления.- 2012.- № 2. – с. 83–88.

5. Молчанова Е.Н. Конкурентоспособность персонала как один из ключевых факторов конкурентоспособности организации / Е.Н. Молчанова // Молодой ученый. – 2014. – №6. – С. 458-460. [Электронный ресурс]: URL https://moluch.ru/archive/65/10638/ (дата обращения: 10.04.2018).

6. Карловец С.С. Проблемы развития персонала: современный взгляд / С.С. Карловец // Управление развитием персонала. – 2011. – № 1 (25). – С. 26-29.

7. Коптева К.В., Афанасьева Л.В. Эффективная система обучения как основа развития кадрового потенциала предприятия // Журнал «Аудиториум» – 2014 – №3 – С.243.

8. Пестов И.П. Обзор подходов к оценке эффективности инвестиций в человеческий капитал предприятия // Вопросы структуризации экономики. 2010. – № 2 – С. 385–389.

TO THE QUESTION OF THE PERSONNEL INNOVATIONS

L.V. Strelkova, Y.A. Makusheva
Nizhny Novgorod State University. N.I. Lobachevsky

The paper discusses the most important issues facing the leaders of Russian enterprises on the use of personnel potential and its successful implementation in accordance with the requirements of the time through effective personnel innovations that contribute to increasing the efficiency and competitiveness of the organization and its success in the market.

Keywords: personnel efficiency, strategic personnel management, personnel potential, personnel innovations.

СИСТЕМА ЦИФРОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОЕКТОВ

М.Д. Сударикова, Ю.О. Плехова

Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского

В работе исследованы актуальность цифрового управления устойчивым развитием предприятий, тенденции инновационного развития России до 2024 года, проблемы, препятствующие этому развитию, нынешнее состояние отечественных рынков стартапов и научных разработок, а также представлена разрабатываемая технологическая концепция системы цифрового управления проектами для достижения устойчивого развития высокотехнологичных предприятий, которая имеет потенциал стать инструментом для достижения прорыва в экономическом развитии страны.

Ключевые слова: устойчивое развитие, цифровое управление, инновационное развитие, инновации, стартапы

Достижение состояния устойчивого развития на микроуровне организации даёт возможность достижения и поддержания высоких экономических, социальных и экологических показателей в долгосрочной перспективе. По этим показателям осуществляется оценка деятельности предприятий.

В век информационных технологий и перехода научно-технического прогресса в шестой технологический уклада набирает популярность термин цифровая экономика, который основывается на цифровых технологиях.

Цифровые технологии, такие как интернет вещей (IoT), большие данные (big data), использование мобильных устройств и девайсов преобразуют способы социального взаимодействия, экономические отношения, институты. Появляются новые способы кооперации и координации экономических агентов для совместного решения определённых задач (sharing economy).

Одной из основных составляющих цифровой экономики является цифровое управление, которое имеет перспективы в практическом применении его в устойчивом развитии высокотехнологичных организаций. Главным преимуществом цифрового управления проектами является ускорение этапов разработки и внедрения инноваций на рынок.[1]

Особенно перспективно будет практическое применение цифрового управления в разработке и реализации инновационных проектов, которые являются фундаментом ознаменованной В.В. Путиным стратегической цели о достижении прорыва в экономическом развитии Российской Федерации. [2]

Активная позиция государства в инновационном процессе может сильно ускорить темпы развития отраслей. В современном мире роль государства не ограничивается спонсированием фундаментальной науки и новых разработок. Государство может определять приоритетные направления, выявлять критические уязвимости в отраслях, а также перспективные ниши и компании, обеспечивая их значимой поддержкой. Не менее важно понимать, что препятствует инновациям, и активно работать над устранением этих барьеров. [3]

В настоящее время в России наблюдается низкий показатель разработки и реализации инноваций и прорывных технологий. Данная ситуация обусловлена следующими проблемами:

1. Административные проблемы, касающиеся предоставления льгот, коррупционной составляющей, нормативно-правовой стороны и т.д.

2. Не разработана правовая база, которая решала бы вопросы, касающиеся разработки и внедрения инноваций.

3. Недостаточный контроль деятельности государственных заказчиков, что не обеспечивает массовой реализации рыночных механизмов для поддержки науки и её развития. Уделяется незначительное внимания практическому применению результатов научно-исследовательских организационно-конструкторских работ (далее – НИОКР), которые финансируются из федерального бюджета.

4. В инновационных затратах предприятий часть бюджетных средств составляет не более 5%.

5. Отсутствует индивидуальный подход в оказании государством помощи инициаторам в разработке и реализации проектов.

6. Низкий уровень взаимодействия предприятий, представителей малого и среднего бизнеса, органов власти, инвесторов, экспертов между собой в локальном решении возникающих трудностей и проблем в разработке и реализации инноваций.

Следствием этого является то, что вклад высокотехнологичных наукоёмких отраслей в ВВП России снизился до 21,3%, а согласно майским указам должен составлять 25,6%. [5].

В настоящее время Россия занимает 46 место в мире инноваций. Чистый отток капитала частного сектора на 2018 год составил 4,9 трлн. руб. Поступление прямых иностранных вложений в компании РФ сократилось в 14 раз и составило 123,5 млрдПо числу исследователей Россия занимает 4 место (428,9 тыс. человек). Около 1 трлн. рублей выделяется на исследования и разработку или 2,3 млн. руб. на исследователя (35 место России по этому показателю в мире). Объём венчурного рынка России составляет 0,01%. [6]

По данным Всемирного банка, РФ занимает 30-е место по сумме экспорта высокотехнологичных товаров ($6,64 млрд), что составляет 0,014 % от общего объёма экспорта России ($449,964 млрд).

В результате этого при внушительном научном потенциале инновационная деятельность отмечается слабыми показателями инновационной активности. [4]

Главным последствием этого является то, что в России остаётся низкий уровень разработки и реализации прорывных и радикальных инноваций засчёт которых можно решать вышеуказанные задачи.

В настоящее время, увеличив объём финансирования и перечень инструментов господдержки, российское правительство смогло улучшить инновационную инфраструктуру. Однако к качественному рывку в научно-исследовательской активности бизнеса это пока не привело. Чтобы исправить ситуацию, профильные ведомства в сотрудничестве с экспертным сообществом вновь пересматривают подходы к управлению сферой инноваций.

В ноябре 2016 года, выступая на организованной Сбербанком конференции «Вперёд в будущее», президент РФ В.В. Путин отметил, что ведущие экономики продолжают рассматривать инновации «как неотъемлемый, ключевой элемент нового этапа глобального развития». Россия по логике должна действовать по аналогичной схеме. [8]

Для осуществления качественного экономического прорыва 07 мая 2018 г. вступил в силу Указ Президента РФ № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Главной целью Указа является осуществление прорывного научно-технологического и социально-экономического развития РФ, увеличения численности населения страны, повышения уровня жизни граждан, создания комфортных условий для их проживания, а также условий и возможностей для самореализации и раскрытия таланта каждого человека.

В 2018 году вступили в силу Указы Президента РФ № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».

В этих двух документах конкретно определяется, что безопасность и неприкосновенный суверенитет России возможно обеспечить только засчёт экономического прорыва, заключающего в разработке и реализации прорывных и радикальных инноваций.

В целях детальной оценки состояния инновационного развития России были изучены рынки стартапов и научных разработок Российской Федерации в настоящее время. Далее представлены детальный обзор рынков научных разработок и стартапов России.

Рынок научных разработок

Потенциальные клиенты: организации, осуществляющие исследования и разработки, относящиеся к государственному, предпринимательскому сектору, а также к секторам высшего образования и некоммерческих организаций, органы власти, органы исполнительной власти, иностранные инвесторы, корпорации, частные инвесторы, госфонды, частные фонды.

Потенциальные направления рынка: рынок НИР и НИОКР по направлениям: космическое, авиационное, нефтегазовое, атомное, сельскохозяйственное, экологическое, топливно-энергетическое, металлургическое, военно-промышленное, транспортное, медицинское, цифровые технологии и IT-сфера.

Оценка объёма рынка, его динамика, позиционирование проекта на нём: ежегодные расходы на НИР и НИОКР составляют порядка 1% ВВП (□968,7 млрд). [9] 1 октября 2018 года стартовал Национальный проект «Наука», для реализации которого до 2024 года планируется финансирование в □635 млрд. [10]

Количество исследователей в России составляет 428,9 тыс. человек. Организаций, выполняющих исследования и разработки в России 4032 штуки. [9] Количество бизнес-инкубаторов и акселераторов 363 [14], количество ВУЗов и филиалов – 1171 [13]; количество частных инвесторов составляет более 2 млн. человек. [14]

По мнению экспертов и аналитиков до 2024 года Россия будет активно поддерживать рынок научных разработок с целью достижения поставленных целей и задач Президентом РФ.

Рынок стартапов

Потенциальные клиенты: стартаперы, органы власти, органы исполнительной власти, иностранные инвесторы, корпорации, государственные и частные компании и организации, частные инвесторы, госфонды, частные фонды, акселераторы.

Потенциальные направления рынка: технологичные виды бизнеса; стартапы, основанные на желании сэкономить время и деньги; стартап-идеи, направленные на саморазвитие; переработка бытовых отходов; VR/AR; Маркетплейсы; Логистика и доставка; финансы; медицина; игры и приложения; видео-аудио; реклама.

Оценка объёма рынка, его динамика, позиционирование проекта на нём: количество стартапов в год составляет примерно 90 штук, количество бизнес-инкубаторов и акселераторов 363, количество частных инвесторов составляет более 2 млн. человек.

В октябре 2018 года Минэкономразвития представило правительству программу акселерации стартапов, в рамках которой запланировано создание 26 новых венчурных фондов объёмом □160 млрд. В свою очередь, фондам ставятся задачи наращивать ежегодные инвестиции в стартапы, доведя их до $2 млрд к 2021 году и до $3,5 млрд – к 2024-му. В настоящее время объём российского венчурного рынка «балансирует на отметке 0,01% ВВП», но к 2030 году в рамках разработанной с Минэкономразвития стратегии ставится цель довести этот показатель до 0,3%. [15]

Для решения указанных проблем инновационного развития России с последующим увеличением её инвестиционной привлекательности на указанных рынках авторами были разработаны следующие ключевые варианты:

– организовать работу не только с активными, но и с пассивными инициаторами инновационных идей и проектов;

– необходимо преодолеть «3 страха» инициаторов и инвесторов, а именно оказаться в глупом положении, стать жертвой обмана, мои идеи/проекты украдут (мои вложенные средства не окупятся)

– инициатор должен знать куда централизованно в России можно обратиться со своей идеей/проектом на примере получения услуг в ИС «Госуслуги»

– приоритетные инновационные идеи с перспективным коммерческим потенциалом необходимо сконцентрировать в одном месте и органам власти взять их разработку и реализацию под контроль

– необходимо организовать взаимодействие органов власти, ВУЗов, промышленности, частного сегмента и инвесторов, в том числе зарубежных между собой в реальном времени на одной виртуальной площадке (деловой социальной сети), что позволит решать возникающие трудности оперативно и открыто

– применить технологии искусственного интеллекта для разгрузки участников процесса разработки и реализации процессов от бюрократической и мелкорутинной работы (боты, сортировка проектов, заполнение форм, бланков, счетов методом «одной кнопки», разделение частых и редких трудностей, формирование отчётов, обработка поверхностной информации).

Для практического воплощения предложенных решений проблемы в результат был разработан технологический концепт технологии по цифровому управлению высокотехнологичными проектами.

Данная технология называется Единая интеллектуальная библиотека инноваций (англ. Single intelligent library innovation) (далее – Sili).

Sili – это единая база данных инноваций, технических решений и уникальных идей для контроля и мониторинга процессов разработки и реализации проектов в реальном времени с применением технологий искусственного интеллекта, машинного обучения и нейросетей с целью вывода их на рынок и получения прибыли.

Sili представляет из себя виртуальную площадку взаимодействия органов власти, отечественных и иностранных предприятий, ВУЗов, организаций, осуществляющих инновационную деятельность, представителей МСБ, физических лиц, инвесторов и экспертов (далее – организации и инициаторы, осуществляющие инновационную деятельность) в реальном времени. Направлена система на увеличение качества, количества и оперативности разработки и реализации инновационных проектов, увеличения доли иностранных инвестиций в разработке и реализации проектов, увеличения импорта инновационной продукции, а также увеличения престижа и результативности инновационной деятельности в России.

Также Sili позволит осуществлять контроль и мониторинг разработки и реализации инноваций, технических решений и уникальных идей (далее-проекты) в реальном времени на персональных компьютерах (далее – ПК) и мобильных девайсах.

Планируется, что Sili с помощью совместной работы экспертов и технологий искусственного интеллекта, машинного обучения и нейросетей (далее – AI) анализирует поступающие данные о разработке и реализации проектов и выдаёт статистические и аналитические отчёты, в которых отражаются успехи, неудачи, препятствия, трудности и решения их преодоления в процессе разработки и реализации проектов.

Закономерно, что при большом объёме работы с проектами выявляется закономерность, которая заключается в том, что трудности при разработке и реализации проектов в конечном итоге делятся на 2 типа:

1. Приобретают повторяющейся (рутинный) характер.

2. Требуют индивидуального подхода.

AI планируется применять для работы с проблемами, трудностями, препятствиями рутинного характера, возникающими в процессе разработки и реализации проектов. Машинально анализируя эти трудности, проблемы, препятствия система автоматически выдаёт решение на преодоление возникших препятствий для максимально эффективной реализации и разработки проектов.

С проблемами, трудностями, препятствиями, требующими индивидуального подхода, работают эксперты.

Информация о проектах предоставляется на мобильный девайс, стационарный ПК, бумажный носитель по запросу пользователя.

Помимо этого технологии AI планируется использовать в выполнении других рутинных функций, требующих минимального вмешательства человека.

Sili относится к:

1. Новым способам хранения, обработки, передачи и отображения информации, а именно представляет из себя аппаратное и программное обеспечение для человек-машинных интерфейсов.

2. Разработке новых высокопроизводительных систем вычислений и хранения данных, а именно представляет из себя новое аппаратное и программное обеспечение для высокопроизводительных и надёжных систем хранения данных.

3. Обработке и анализу больших массивов данных, а именно представляет из себя новый метод для сбора, хранения и интеллектуального анализа больших объёмов данных с применением искусственного интеллекта и нейросетевых технологий.

Инновационность предлагаемой системы заключается в сборе, обработке и хранении информации о процессе разработки и реализации проектов организации и инициаторы, осуществляющие инновационную деятельность с последующей аналитической обработкой этих данных с помощью экспертов с применением технологий AI для предоставления её пользователю на ПК и мобильные девайсы по заказу и/или в реальном времени. В перспективе пользователь может получать данные о процессе разработки и реализации проекта в реальном времени вплоть до, например, сколько стадий у проекта, сколько денежных средств реализовано на данном этапе, ФИО ответственных, исполнителей, какие чертежи проектируются, какая деталь изготавливается и т.д.

На рисунке 1 представлено планируемое место Sili в национальной инновационной системе России. На схеме видно, что организации и инициаторы, осуществляющие инновационную деятельность передают в неё информацию о своих разрабатываемых и реализуемых проектах. В Sili информация обрабатывается, сортируется, хранится, анализируется и передаётся в ручном или автоматизированном режиме в органы власти, органы исполнительной власти, отечественным и зарубежным инвесторам, экспертам, заинтересованным лицам, организациям и другим.

Органам власти предоставляется информация для контроля разработки и реализации проектов, информация для проведения статистической оценки. Также им предоставляют информацию о причинах успеха, неудач, трудностей и их решений в процессе реализации проекта.

Органы власти анализируют полученную информацию и принимают необходимые меры по решению возникающих трудностей и проблем в виде изменения нормативной базы, стратегий, льгот, оперативного внесения изменений в национальные проекты и госпрограммы.

Далее принятые меры направляются в органы исполнительной власти для их реализации и доведения до организаций и инициаторов, осуществляющих инновационную деятельность, инвесторов, экспертов, других заинтересованных организаций и лиц.

В соответствии с представленной архитектурой Sili на рисунке 2 обладает следующими составными функциями: принятие, хранение, обработка данных, доступ к данным, система навигации, визуализация информации, взаимодействие с другими системами, безопасность работы и данных, обслуживание работы системы и инфраструктура.

Принятие данных о проектах и процесса их разработки и реализации осуществляется путём заполнения типовой формы и далее сортируются по направлениям.

Хранение данных осуществляется на серверах Big Data с применением технологии блокчейн. Хранится следующая информация например, сколько стадий у проекта, сколько денежных средств реализовано на данном этапе, на какой стадии разработки и реализации проект находится в настоящее время, ФИО ответственных, исполнителей, какая деталь изготавливается и т.д. Также хранится информация, получаемая от производственных цифровых систем, технологий интернет вещей, государственных информационных систем.

Обработка данных включает в себя проведение анализа поступающих данных процесса разработки и реализации проекта экспертами с применением технологий AI. Обработка данных систематизируется до автоматического режима, когда процесс обработки данных, анализ причин успеха, неудач и трудностей в разработке и реализации проектов осуществляется в основном с помощью технологий AI с частичным участием экспертов.

Доступ к данным осуществляется через аутентичность пользователя (удостоверение личности) с последующим получением открытого, ограниченного или закрытого режима доступа.

Система навигации помогает ориентироваться пользователю в системе через быстрый поиск типовой формы для предоставления информации о проекте и/или организаций, инвесторов, экспертов, представителей органов власти, зарегистрированных в системе, их контактной информации, статуса участия в системе и т.п.

Визуализация данных о проектах и процессах их разработки и реализации предоставляется на страницах интернет-сайтов, мобильных приложениях, применяя необходимое программное обеспечение.

Взаимодействие с цифровыми производственными системами необходимо для получения данных о процессах разработки и реализации проектов в реальном времени, применяя технологии интернет-вещей и блокчейна. Взаимодействие с государственными информационными системами необходимо для предоставления аналитической информации и получения информации об изменениях в нормативно-законодательной базе, условий ведения инновационной деятельности в России и мире, о национальных проектах, госпрограммах, стратегиях.

Безопасность работы системы и данных, содержащихся в ней, основана на защите от несанкционированного доступа, вирусов и утечки данных. Безопасность работы системы обеспечивается известными способами, а также засчёт совместного применения технологий Big Data и блокчейн.

Инфраструктура и обслуживание работы системы включает в себя помещения для размещения оборудования, серверов, рабочих мест для работы высококвалифицированного персонала, который также занимается разработкой и поддержкой ПО, необходимого для мониторинга, контроля состояния работы системы и её составляющих, и экспертов. Включает в себя систему бесперебойной подачи энергии и резервного питания, основной и запасной сервера.

Служба справок и оказания оперативной помощи включает в себя горячую линию, консультационные услуги и введения статистики обращения, которая также анализируется экспертами с применением технологий AI. Анализ осуществляется в целях получения данных о причинах трудностей и их решений, чтобы также их отправлять в органы власти.

Как видно в технологическом стеке (рисунок 3) Sili для пользователя работает в двух режимах: внесение и получение данных.

Для внесения данных пользователь проходит процесс аутентичности (регистрации и удостоверения личности). Это процесс включает в себя заполнения регистрационной формы, подписание соглашения о правилах работы в системе, соглашения о защите прав интеллектуальной собственной, конфиденциальности, согласии на обработку своих данных.

Также пользователь отмечает своё гражданство и причину (-ы) регистрации.

После проверки внесённых данных о пользователе выносится решение о разрешении или запрещении (например, пользователь числится в базе данных разыскиваемых преступников, террористов, недобросовестных заказчиков или исполнителей) доступа в систему. При разрешении доступа пользователь попадает на интернет-сайт с системой навигации по Sili.

С помощью системы навигации пользователь заполняет типовую форму для внесения информации о своём проекте.

Рис. 1. Места Sili в национальной инновационной системе России

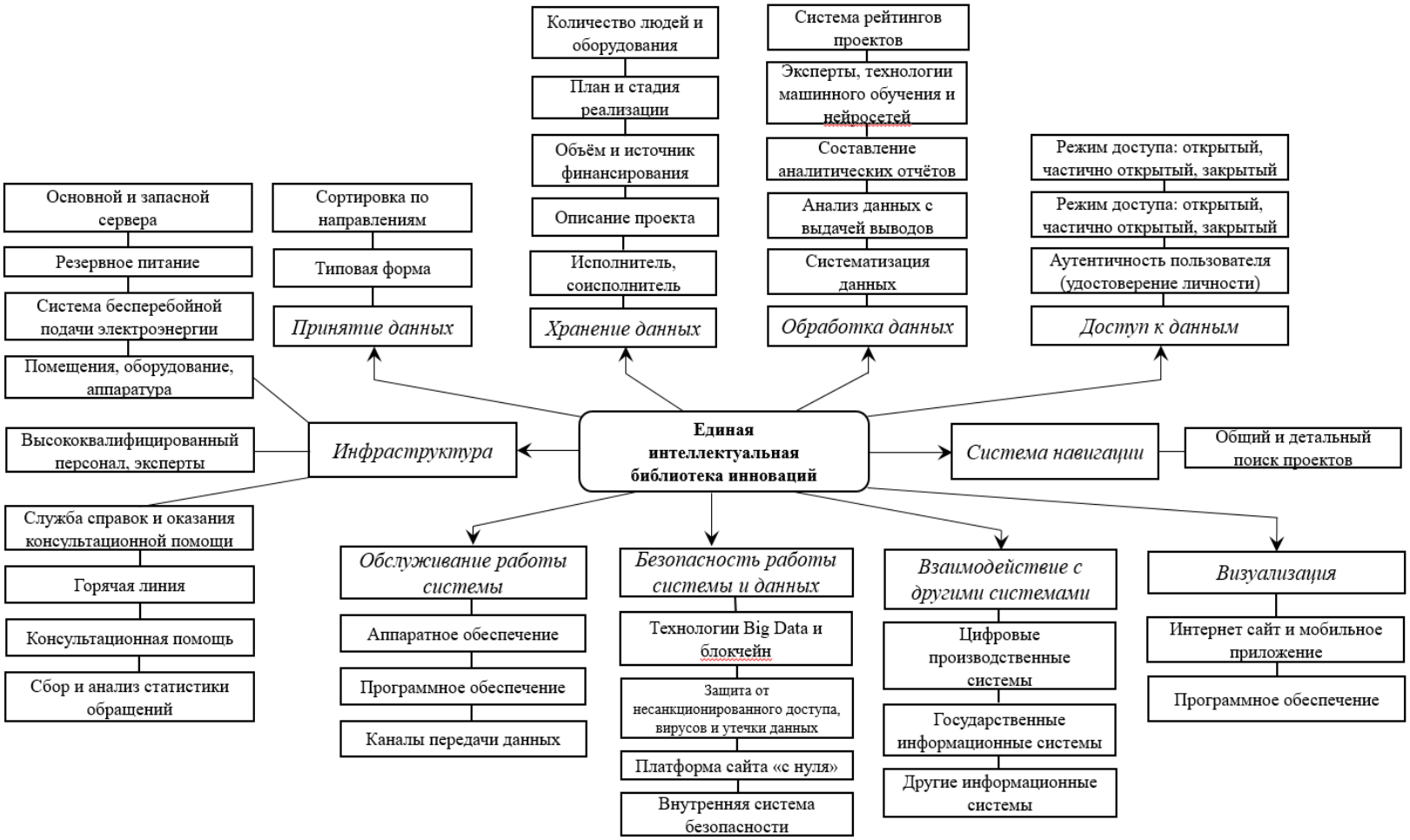


Рис. 2. Архитектура Sili

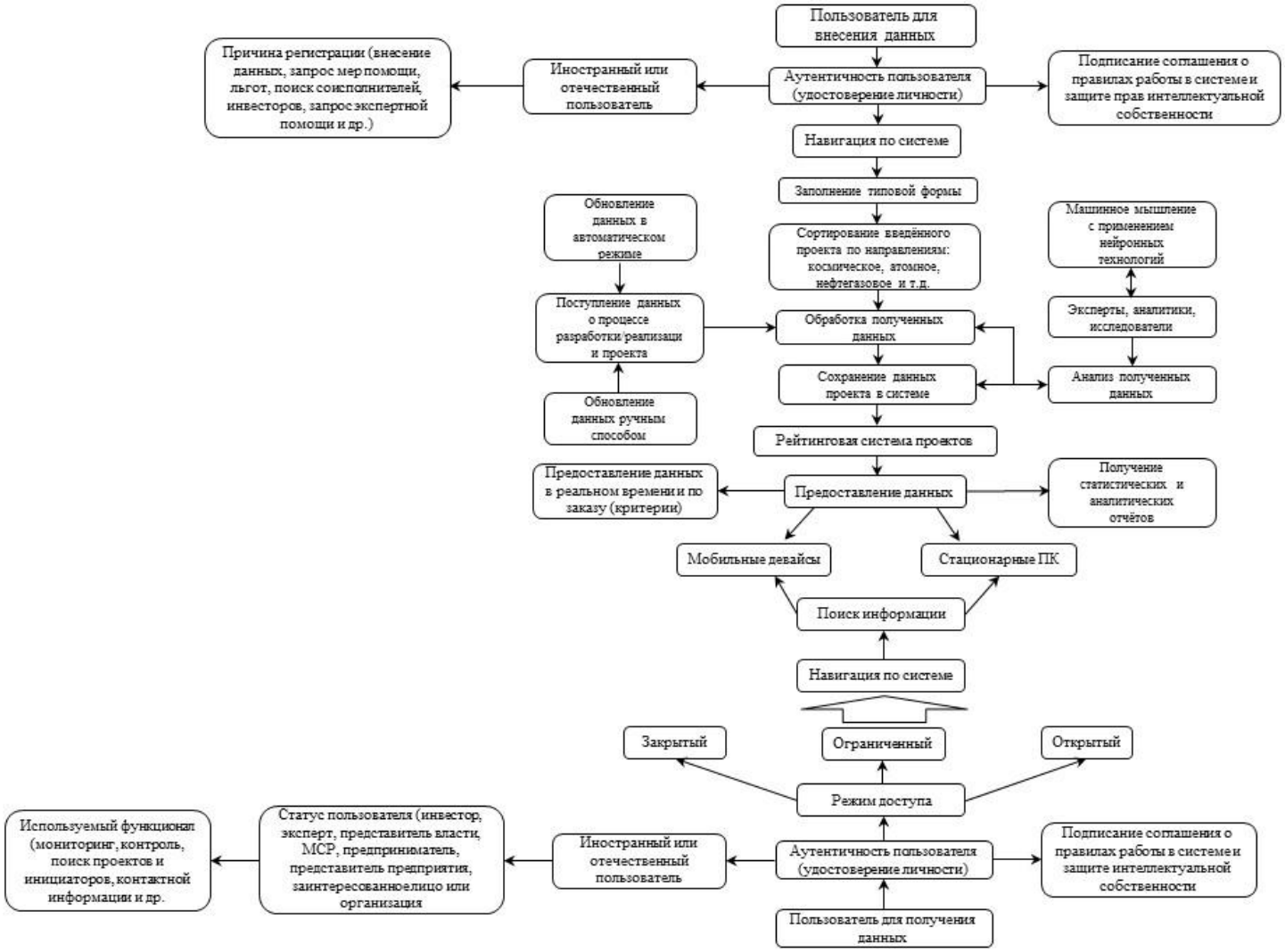


Рис. 3. – Технологический стек Sili

После заполнения формы пользователь выбирает из перечня функционала, что он хочет с помощью этого проекта получить, например, помощь в производстве, финансирование, льготу, исполнителя, экспертную помощь. Или вносит свой вариант.

После проект сортируется по одному их направлений: нефтегазовая, космическая, атомная, авиационная, судостроительная, транспортная, химическая, сельскохозяйственная, военная, медицинская промышленности, IT-технологии, экология, жильё, сфера услуг.

Далее данные по проекту обрабатывают экспертами с применением технологий AI. По результатам обработки проект направляется в базу данных системы или на доработку. Если проект направляется на доработку, то пользователю выдаётся перечень недочётов с рекомендациями об их устранении и сроками на устранение. Также пользователю назначается эксперт по теме его проекта, который будет его курировать.

В случае если проект по характеристикам имеет похожие аналоги, то пользователю поступает рекомендация о дополнительной проработке уникальной составляющей проекта или предлагается начать диалог с пользователями, у которых проект находится в стадии разработки или реализации.

После сохранения проекта в базе данных ему присваивается уникальный индивидуальный номер.

Далее по этому проекту в автоматическом и/или ручном режиме ведётся детальный сбор и обработка информации о процессе его разработки и реализации.

Ручной режим – получение данных от визуального контроля, путём телефонного звонка, письменного подтверждения, переписки в мессенджерах, фото и видеосъёмки и т.д.

Автоматизированный режим – получение информации от внедрённых в предприятие и организации цифровых производственных систем, а также технологий интернет вещей.

Сохраняемые и получаемые данные анализируются экспертами с применением технологий AI.

По результатам обработки данные сохраняются в системе и обновляют информацию о процессе разработки и реализации проекта.

В Sili предполагается существование 2 рейтинговых систем по оценке разрабатываемых и реализуемых проектов и людей, связанных с ними, а также по оценке предлагаемых решений причин появившихся трудностей и проблем в разработке и реализации проектов. Она позволит оценивать работу экспертов, курирующих или консультирующих процесс разработки и реализации проекта.

Второй режим работы системы – предоставление данных.

Для получения данных пользователь также проходит процесс аутентичности. Пользователь отмечает своё гражданство, указывает свой статус и функционал, который он планирует осуществлять в Sili.

После проверки внесённых данных выносится решение о разрешении или запрещении доступа в систему. При разрешении доступа пользователь попадает на интернет-сайт с системой навигации по Sili.

Далее пользователь в зависимости от статуса и функционала получает один из режимов доступа к базе данных (открытый, закрытый и ограниченный). Доступ к базе данных зависит от степени секретности разрабатываемых и реализуемых объектов.

После получения доступа к системе пользователь получает доступ в систему навигации, размещающейся на интернет странице или специальное программное обеспечение на ПК и/или мобильном девайсе.

С помощью системы навигации осуществляется поиск проектов, инициаторов, исполнителей, инвесторов, представителей власти, промышленности, ВУЗов, экспертов. В системе поиска имеется расширенный фильтр, позволяющий проводить детальный поиск. Информация предоставляется пользователям на стационарный ПК или на мобильный девайс.

При нахождении нужного проекта пользователю предоставляется весь процесс его разработки и реализации, указываются специалисты, эксперты, инвесторы, организации, ответственные, которые участвуют в его разработке и реализации. Также указываются какие ресурсы затрачены и планируется затратить. С какими представителями органов власти, организаций, лиц было взаимодействие. Также указывается с какими трудностями команда проекта столкнулась в процессе его разработки и реализации.

Заинтересованное лицо при необходимости может связаться с ответственными лицами проекта, указав конкретную причину.

Аналогично инициаторы проекта могут взаимодействовать с представителями органов власти, инвесторами, экспертами, промышленности, ВУЗов и другими для запроса помощи, получения экспертной оценки, рекомендаций, предложений по повышению эффективности разработки и реализации проекта.

Sili, помимо инновационного, в перспективе обладает коммерческим потенциалом. Схема коммерциализации выглядит следующим образом:

1. Регистрация инициаторов проектов и внесение информации о проектах осуществляется бесплатно. Данное направление необходимо для популяризации системы.

2. Обработка информации экспертами с применениями технологий AI

Анализ причин успеха или неудач проекта, выдача аналитических и статистических отчётов о процессах разработки и реализации проектов осуществляется бесплатно в целях популяризации работы системы.

3. Помощь в разработке и реализации проектов

Эксперты с применением технологий AI оказывают услуги в поиске и реализации путей по максимально эффективной реализации и разработки проектов. Стоимость: бесплатно в целях популяризации Sili.

4. Разработка маркетинговой стратегии под каждый проект и реализация её под данный сервис выделяется индивидуальный специалист или группа специалистов, которая гарантировано обеспечивает успешное продвижение проекта на рынок. Стоимость: бесплатно в целях популяризации Sili.

5. Точечная рассылка проекта по базе данных отечественных и иностранных инвесторов, предпринимателей, предприятий, органов власти. Проект рассылается по «своим наработанным» контактам и лицам, которые потенциально заинтересованы в разработке и реализации инноваций и/или инвестирования. Заказчику прикрепляется индивидуальный менеджер, который курирует процесс поиска и взаимодействия заинтересованных сторон. База данных таких контактов постоянно обновляется в рабочем порядке. Стоимость: бесплатно в целях популяризации Sili.

6. Подписка на доступ к информации Sili

Для получения информации по разрабатываемым и реализуемым проектам, контактной информации зарегистрированных организаций и инициаторов, осуществляющих инновационную деятельность, необходимо ежемесячно вносить плату. Плата зависит от доступа: открытый □10 000 в месяц; ограниченный – □150 000 в месяц, закрытый – □500 000 в месяц.

7. Разработка технического задания инновационного проекта с набором услуг

На проект разрабатывается техническое задание, детальный бизнес-план, презентационный прототип. Разработка ТЗ инновационного проекта осуществляется по требованиям Заказчика. Требования Заказчика содержат направления проекта, примерные характеристики, бюджет, имеющиеся ресурсы.

Также этот пункт включает разработку технического задания «под ключ». Он включает в себя весь перечень необходимых услуг для получения Заказчиком проекта, реализованного на рынке с получением прибыли. Стоимость: рассчитывается индивидуально.

8. Разработка и реализация собственных проектов

Эксперты и сотрудники совместно с технологиями AI, опираясь на богатый опыт инновационной и коммерческой деятельности, проводят собственные разработки наиболее актуальных проектов и реализуют их на рынки в целях получения дополнительной прибыли. Прибыль в зависимости от проекта.

9. Покупка, разработка и продажа перспективных идей

Эксперты и сотрудники совместно с технологиями AI, опираясь на богатый опыт инновационной и коммерческой деятельности, проводят анализ поступающих проектов и идей. При нахождении наиболее перспективных сотрудники связываются с инициатором для её покупки. После покупки эксперты и сотрудники совместно с технологиями AI осуществляют её проработку, разработку до презентационного прототипа. Далее принимается решение о самостоятельной реализации разработанного прототипа или его продажи заинтересованному лицу путём личной взаимосвязи или проведения аукциона. Прибыль: в зависимости от купленной идеи.

По результатам проведённой проработки технологической концепции Sili можно сделать вывод, что данная технология позволит:

1. Увеличить прозрачность процесса разработки и реализации инновационных проектов на организациях, осуществляющих инновационную деятельность

2. Осуществлять мониторинг и контроль разработки и реализации проектов в режиме реального времени.

3. Анализировать причины успеха и неудач разработки и реализации проектов в ручном или автоматическом режиме, применяя технологии AI.

4. Увеличить оперативность принятия решения для увеличения успеха реализации проектов.

5. Снизить коррупционную составляющую в разработке и реализации проектов.

6. Оказание содействия в разработке максимально эффективной нормативно-правовой базы для разработки и реализации инноваций.

7. Содействие в выработке системно индивидуального подхода для осуществления экспертной, льготной, правовой, финансовой помощи государством организациям и инициаторам, осуществляющим инновационную деятельность, представителям малого и среднего бизнеса в реальном времени.

8. Увеличит эффективность реализации рыночных механизмов для поддержки науки и её коммерческой реализации.

9. Снизит административные барьеры, препятствующие оперативной и эффективной реализации и разработки инновационных проектов.

10. Обеспечит наиболее тесное и результативное взаимодействия между собой государства и частного бизнеса в области инновационной деятельности.

11. Увеличит приток иностранного капитала в национальную экономику.

12. Поспособствует увеличению экспорта отечественной высокотехнологичной продукции.

13. Стать гарантом интеллектуальной безопасности авторского права.

Благодаря работе Sili станет возможным ускорить достижение поставленной задачи государством в Указе Президента № 204 от 07.05.2018 г. увеличить количество организаций, осуществляющих технологические ин-

новации, до 50 процентов от их общего числа на период до 2024 года. В настоящее время этот показатель составляет 21,4 %.

Список литературы

1. Управление проектами в эпоху цифровизации [Электронный источник] // ГК «Проектная ПРАКТИКА»: научим управлять проектами URL: https://blog.pmpractice.ru/2018/11/28/upravlenie-proektami-v-ehpohu-cifrovi/
2. Пока «Кинжал» в ножнах [Электронный источник] // RG.RU URL: https://rg.ru/2018/03/01/vladimir-putin-strategicheskaia-zadacha-eto-proryvnoe-razvitie-rossii.html
3. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. N 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный источник] // ГАРАНТ.РУ URL: https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71837200/
4. Таряник Д.В., Макарчук Д.С., Стоянов И.А. Проблематика внедрения инноваций в России [Электронный источник] // Издательство «Проблемы науки» URL: https://scienceproblems.ru/images/PDF/2016/6/problematika-vnedrenija-innovatsij-v-rossii.pdf
5. Спасение в знаниях. Как подстегнуть рост экономики в России [Электронный источник] // Forbes URL: https://www.forbes.ru/finansy-i-investicii/368365-spasenie-v-znaniyah-kak-podstegnut-rost-ekonomiki-v-rossii
6. Отток капитала из России вырос в 2018 году в 2,7 раза [Электронный источник] // Ведомости URL: https://www.vedomosti.ru/economics/news/2019/01/17/791702-ottok-kapitala
7. Россия в сфере глобальных технологий [Электронный источник] // BitcryptoNews URL: https://bitcryptonews.ru/analytics/staryie-sxemyi-novyix-aferistov-finansovaya-piramida-pro100business-airbitclub
8. Конференция «Вперёд в будущее: роль и место России» [Электронный источник] // Президент России URL: http://www.kremlin.ru/events/president/news/53231
9. Рейтинг стран мира по уровню расходов на НИОКР [Электронный источник] // Гуманитарные науки. Аналитический портал URL: https://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure/info
10. Правительство оценило расходы на национальные проекты почти в 26 трлн рублей [Электронный источник] // Ведомости URL: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2019/02/11/793769-na
11. ВШЭ: Россия вошла в десятку стран-лидеров по уровню затрат на исследования и разработки [Электронный источник] // ТАСС URL: https://tass.ru/nauka/5399766 Дата обращения: 15.05.2019 г.
12. Карта акселераторов и бизнес-инкубаторов РФ [Электронный источник] // Ассоциация Акселераторов и Бизнес-инкубаторов России URL: http://www.oneup.ru/analytics/innomap
13. В России за три года закрылась почти половина вузов [Электронный источник] // Спутник URL: https://news.sputnik.ru/obrazovanie/4ed96f146bccfbab35a6a12b78c9683fd885f8a5
14. Число частных инвесторов на Московской бирже достигло 2 млн человек [Электронный источник] // Ведомости URL: https://www.vedomosti.ru/finance/news/2019/02/04/793204-birzhe
15. Идеи находят деньги [Электронный источник] // РБК+ URL: https://plus.rbc.ru/news/5c582dc47a8aa947c05979a2

THE DIGITAL CONTROL SYSTEM PROJECTS TO ACHIEVE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF HIGH-TECH PROJECTS

M.D. Sudarikov, Yu.O. Plekhova

Nizhny Novgorod state University named after N. So. Lobachevsky

The paper investigates the relevance of digital management of sustainable development of enterprises, the trends of innovative development of Russia until 2024, the problems that impede this development, the current state of the domestic market of startups and scientific developments, as well as the developed technological concept of the digital project management system to achieve sustainable development of high-tech enterprises, which has the potential to become a tool to achieve a breakthrough in the economic development of the country.

Keywords: sustainable development, digital management, innovative development, innovations, startups

ЦИФРОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ЛИДЕРСТВО В ОРГАНИЗАЦИЯХ.

Н.Д. Суходоев
НРО ООО МСП «ОпораРоссии»
Т.В. Свадьбина
Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина
В.Н. Фокина
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье рассмотрены приоритеты цифрового управления как вида экономической деятельности. Сформулировано понятие, что цифровое управление является сложным межотраслевым и многофункциональным комплексом с многообразными управленческими связями. Выявлена специфика цифровой трансформации управления организацией как части цифровой экономики. Классифицированы лидерские качества для освоения инструментов цифровых технологий. Проанализированы взаимосвязи и направления регулирования процессов управления в новых условиях цифровизации. Исследованы взаимосвязи факторов и тенденций в сфере цифровой трансформации управления и лидеров организации. Среди главных недостатков выявлена низкая цифровая коммуникативность персонала организаций.

Ключевые слова: трансформация управления, цифровые платформы, цифровой лидер, имидж, блокчейн-реестр, веб-комплекс.

Качественные характеристики лидеров чаще всего представляются в виде индивидуальных черт человека. Однако, в условиях цифровизации экономики исследователи рассматривают персонал организации с точки зрения их способности внедрять новые информационно-коммуникационные технологии[1]. Современные цифровые информационные сети превращаются в основную среду деятельности и взаимодействия персонала организаций. На первый план выступают такие качества лидера, как черт, как электронный интеллект, инициативность и ответственность за внедрение цифровых технологий. Если работник предприятия обладает более высоким цифровым интеллектом, то он быстрее других работников адаптируется на стадии цифрового перехода или цифровой трансформации управления к новым обменам в цифровом формате. Те лидеры, которые обладают большим интеллектом и способностью выполнять свои обязательства в новом формате, рассматриваются как более надежные и профессиональные.

Современные системы управления предприятиями учитывают такие функции как:

- разработка стратегических целей развития;
- программное обеспечение;
- выбор решения их множества возможных;
- организационные изменения;
- мониторинг выполненных задач;
- цифровые технологии при реализации управленческих задач.

Для их выполнения составляются модели преобразования продуктов, процессов и операций с помощью прорывных технологий [2]. Они основаны на искусственном интеллекте и цифровых технологиях. Интернет – разработка таких технологий коренным образом преобразует управление организацией и сегменты рынка. Преимуществами здесь становятся:

1. Скорость выполнения заказа и качественный сервис.
2. Современные управленческие технологии при выполнении договоров.
3. Цифровизация отдельных управленческих процессов в цепочке создания стоимости.
4. Интегрированные цепочки поставок.
5. Интеллектуальные изменения при управлении персоналом.
6. Оптимальные трудовые затраты.
7. Кадровый лидерский персонал.

Управление в развитых современных организациях обеспечивает противодействие веб-комплексу вызовов[3] . Сохранять существующую архитектуру организации и рынков становится не нужным. Рост сложности управленческих систем выходит за пределы интуиции и скорости реакции управленческих работников. Идет индивидуализация цифровых процессов. Digital-эра формирует цифровые денные по всем управленческим процессам, прозрачность и наблюдаемость за их выполнением.

Цифровизация управленческих операций необходима в связи со структурной сложностью производимой продукции. Исполнение on-demant (постановка по требованию) является важной интеграцией большого количества компонентов. В режиме реального времени осуществляется always – on, т.е. постоянная доступность как самих потребителей, но и внутри предприятия при работе с персоналом.

Человек цифровой экономики и социальный человек должны взаимодействовать с помощью оцифрованных и интеллектуальных коммуникационных технологий.

Разработчики цифровой экономики определили, что управленческие решения являются причиной замедления реализации договоров и продукции на рынках[4]. Для сбора, хранения и анализа информации для принятия решений требуется большая надежность и скорость обработки информации. Для этого может использоваться как Интернет в обычном режиме, так и облачные вычисления, большие данные. С помощью сетевых информационно-коммуникационных технологий управленческая деятельность на современном этапе превращается в более прозрачную, динамичную и обоснованную. В Постановлении Правительства «О системе реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации» приводится аргумент адаптации компаний к ключевым растущим инновациям в «цифровых производствах». Вводится новая система разделения труда и принятие участниками цифровых бизнес-моделей («революция платформ»).

Теории взаимодействий при цифровой трансформации рассматривают лидерство как процесс отношений в цифровой экономике, в котором лидеры должны принимать во внимание цифровой формат, ценности интернета вещей и межличностные цифровые навыки тех, с кем они сотрудничают. Лидеры вовлекают других в цифровой процесс работы. Они ожидают от своих подчиненных высокой эффективности в принятии решений по цифровизации управленческих операций. Они используют свое влияние, чтобы повысить качество организационных процессов и ощущения работников, что у них все благополучно с цифровыми технологиями. Лидерство трактуется скорее как процесс отношений между лидером и подчиненными, чем как набор персональных характеристик одного индивида.

Исследователи определяли разнообразные формы поведения, используемые лидерами при цифровой трансформации управления[5]. Три главных подхода:

- цифровизация отдельных управленческих операций;
- замена аналоговых систем цифровыми платформами;
-преобразование способов социального взаимодействия.

Управление в организации отличается друг от друга по тому, в какой среде они существуют – стабильной или постоянно меняющейся[10]. Поэтому, самым эффективным способом руководства организацией является случайность в условиях сложностей и цифрового изменения окружающей среды. Модель случайного лидерства обычно определяла, является ли данный стиль лидерства отношением или задачей и совпадает ли ситуация со стилем руководства. Чтобы обозначить этот стиль, лидер решал задачи в аналоговом режиме применительно к принятым решениям руководства. После определения стиля лидера, оценивалась ситуационная привлекательность выполненного задания.

Исследования показали, что выделяют чаще всего три основных фактора, влияющих на эффективное лидерство в организации: это сам лидер, организация и внешняя среда[6]. У лидера должно быть четкое представление о цели, программа действий и способность привлекать и объединять людей для реализации своих идей. Лидер также должен рассматривать обучение как способ движения вперед и иметь представление об этических нормах поведения.

При цифровой трансформации управления лидерство зависит от того, в чем заключается задача – в обработке информации или же в генерации идей по цифровым технологиям[7]. Здесь не подходит авторитарный стиль управления, т. к. цифровые технологии не являются простыми задачами стоящими перед персоналом организации, исполнение их – задачи повышенной сложности. Моральное удовлетворение лидера скорее всего будет получено, когда руководитель избирает демократический стиль управления. По полученным данным проводимых исследований было выявлено, что при демократическом стиле управления новые работники получают большее удовлетворение и имеют большую производительность, т.к. цель лидерства у них не достигнута. Влияние цифровых процессов становится мощным воздействием на поступки лидеров тогда, когда они пытается достичь поставленной цели. Влияние обычно сфокусировано на достижении определенных целей при использовании цифровых коммуникаций. Использование цифровой трансформации управления целенаправленно воздействует на точки зрения и представления не только лидеров, но и их последователей.

Влияние личностных тенденций на применение цифровых технологий лидерами является осознанным руководителями всех уровней[8]. Современные разработки личностных подходов к формированию инициативных групп по развитию цифровой экономики трактуют лидерство как обладание одним человеком определенных качеств характера, которые ставят его над другими людьми («цифровой лидер»). Эти качества делают возможным для лидера убеждать других завершить поставленную задачу и внедрить результаты в практику. Цифровые предпочтения являются врожденными для того или иного работника и окружающая среда может усиливать или затруднять выражение лидерского характера по использованию цифровых технологий.

Часто исследователи отвергают крайние точки зрения на личностные или ситуационные характеристики при предсказании поведения «цифрового лидера». Отдельные исследователи рассматривают поведение как функцию личностных качеств и характеристик окружающей среды. Другие считают – эти качества характера лидера необходимой самооценкой. Так, некоторые «цифровые лидеры» оцениваются по тому социальному статусу, который они проявляли при достижении руководства или во время цифровизации деятельности (рисунок 1).

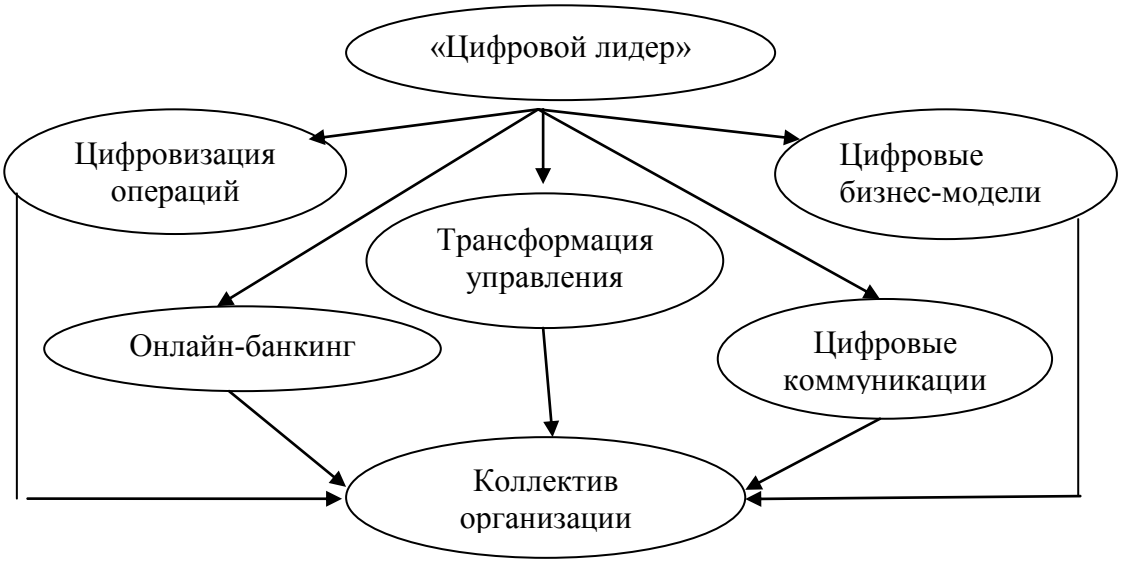


Рис. 1. Цифровая трансформация управления

Значимыми и важными вопросами для будущих лидеров в области исследований цифрового управления в организации: цифровое сотрудничество на рабочем месте, то есть способность сотрудничать со своими коллегами в электронном виде или желание работать с другими, как одному, так и в группах. Другие возможные направления исследований включают сами характеристики «цифровых лидеров»: мотивационные таланты, таланты к цифровым коммуникационным технологиям, духовная зрелость, цифровизация руководства, имиджевое технологическое лидерство, конкурентоспособность и имидж как основные факторы лидерства на рабочем месте. Почему лидеры не способны решать цифровые проблемы на рабочем месте, проводить интернет-разработки и исследования различий полов, если они имеются в переменной величине доверия.

Традиционные и современные цифровые модели лидерства фокусируются на лидерах-руководителях и, позднее, на ситуационных условиях, то есть на окружающей среде[9]. В исследованиях высказывается идеи о том, что создание лидеров-руководителей необходимо производить из числа практических людей, имеющих производственные достижения в различных сферах деятельности. Необходимо также изучать ситуационные факторы, имевшие место в определенный момент времени. Последние исследования в этой области фокусируются на выполнении личностно-ситуационных программных задач. Основной причиной этого явились происходящие уникальные кризисы, прежде не испытывавшиеся ни одним великим лидером практиком. Психоаналитические исследования ставят лидера определенных цифровых достижений основной фигурой в цифровой переходный период.

Современные исследования цифрового взаимодействия затрагивают вопросы цифровой трансформации во всех сферах управления. О коммуникациях в лидерстве необходимо сказать, т.к. обеспечивается совокупность направлений привлечения персонала к освоению и внедрению цифровых операционных систем. Лидер строит взаимодействующее лидерство на основании обмена цифровыми технологиями или выступает в качестве серьезного устойчивого паритета повышения результативности принимаемых решений. Такое лидерство основано на оптимизации структуры управления, анализе и обмене информацией в цифровом формате.

Следовательно, цифровые концепции взаимодействующего лидерства влияют на степень интеллектуализации последователей в лидера и создают новые системы цифровой информации при управлении организацией. Поведение лидера увеличивает желание последователей достигнуть совершенства в цифровизации организации. Интеллектуальное развитие персонала поднимает уровень мышления и вдохновения последователей в переходный цифровой период. Индивидуальное расположение лидеров-руководителей обеспечивает личное внимание тем, кем раньше пренебрегали. Последователи ищут в лидере прежде всего высокое мастерство исполнения, техническую цифровую компетентность, организационные умения, и человека, который будет развивать людей и команду.

Список литературы

1. Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года// http://innclub.info/wp-content/uploads/2017/05/strategy.pdf

2.О системе реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Постановление Правительства РФ от 28.09.2017 № 1030.

3. Роганова С.Ю., Суходоев Д.В., Огородова М.В., Суходоева Л.Ф.Координация ресурсного обеспечения предприятий с помощью цифровых технологий//Финансовая экономика. 2018. № 5. С. 1236-1240.

4. Роганова С.Ю., Суходоев Д.В., Копасовская Н.Г., Суходоева Л.Ф., Огородова М.В., Шалаева М.В.Человеческий ресурсный потенциал региона//Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 515-519.

5. Суходоева Л.Ф., Свадьбина Т.В., Суходоев Д.В., Фокина В.Н.Цифровая логистика при при при продвижении продукции//В сборнике: Промышленное развитие России: проблемы и лемы, перспективы сборник статей по материалам XVI Международной научно-практической й кой конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов: в 2 томах. 2018. С. 186-С. 187 – 190.

6. Суходоева Л.Ф., Роганова С.Ю., Огородова М.В., Зенова Е.Н., Суходоев Д.В., Ясенев О.В.Ресурсное обеспечение инновационных технологий//Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 1113-11161.

7. Суходоева Л.Ф., Роганова С.Ю., Суходоев Д.В., Новикова В.С.Роль трудовых ресурсов в развитии промышленных предприятий//Финансовая экономика. 2018. № 6. С. 1600-1604.

8. Суходоева Л.Ф., Рачинский А.В., Суходоев Д.В.Инвестирование ресурсов в конкурентной среде//Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 8-1 (55). С. 117-121.

9. Суходоев Д.В., Свадьбина Т.В., Суходоева Л.Ф. Логистическая парадигма управления цепями поставок товара//В сборнике: Промышленное развитие России: проблемы, перспективы сборник статей по материалам XVI Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов: в 2 томах. 2018. С. 77-80.

10. Суходоева Л.Ф. Кадровый потенциал предприятия//Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы.2015.№3.С.73

Abstract. The article considers the priorities of digital management as an economic activity. The concept that digital management is a complex interdisciplinary and multifunctional complex with diverse management relationships is formulated. The specificity of digital transformation of organization management as part of the digital economy is revealed. Classified leadership qualities for the development of the tools of digital technology. Analyzed the relationship and direction of regulation and control processes in the new environment of digitalization. Interrelations of factors and tendencies in the sphere of digital transformation of management and leaders of the organization are investigated. Among the main drawbacks identified low digital communication of staff organizations.

Keywords: management transformation, digital platforms, digital leader, image, block-chain registry, web- complex.

ТЕНДЕНЦИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Л.Ф. Суходоева, С.Ю. Роганова, Д.В. Суходоев

Нижегородский Государственный университет им. Н.И.Лобачевского

В статье раскрыты особенности цифровизации управления как вида экономической деятельности. Показано, что цифровое управление является сложным межотраслевым и многофункциональным комплексом с многообразными связями. Выявлена специфика цифровой трансформации управления организацией как части цифровой экономики. Систематизированы инструменты цифровых технологий. Исследованы направления и инструменты регулирования процессов управления в новых условиях цифровизации. Исследованы взаимосвязи факторов и тенденций в сфере цифровой трансформации управления и государственного регулирования в этой сфере. Среди главных проблем выявлена низкая подготовленность персонала организаций к внедрению инновационных технологий управления. Разработана модель создании цифрового менеджмента организации..

Ключевые слова: цифровизация, трансформация управления, моделирование, инновационные технологии, экстранет, интранет, потенциальный риск.

Тенденции цифровизации управления организацией на базе инновационных технологий направлены на повышение конкурентоспособности бизнеса [4]. При цифровизации управленческий процесс переносит функции, выполняемые персоналом организации, в цифровую среду деятельности. Она предполагает внедрение в каждую функцию новых информационных технологий. Практика создания цифрового управления организацией на базе инновационных технологий делает и новой всю систему управления. Цифровая трансформация управления способствует системной перестройке не только производственных процессов, но и изменениям организационных структур управления и механизмов управления в целом. Система управления организацией претерпевает третью волну цифровой трансформации (Портер М., Хепелманн Д.).

Цифровое управление предусматривает организационные изменения не только в экономических системах согласно программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [1], но и в управленческих системах не зависимо от отраслевой принадлежности организации. В программе заложена глубокая перестройка аналоговых управленческих систем на цифровые технологии, которые совершенствуют организационные структуры и функциональные бизнес-модели управления.

Цифровизация управления обеспечивает использование наряду с аналоговыми и информационные технологии [2]. Отличаются они от аналоговых тем, что используется дискретный метод предложения информации как числа – носителя информации. Чаще всего используются качественные показатели, способные отражать два

состояния объекта, выполнена та или иная управленческая операция или нет. Это позволяет упростить процесс управления организацией: если показатели выполнены – это плюс, показатели не выполнены – это минус. Здесь интересным является не только величина самого показателя, но и сам процесс его выполнения.

Ценности цифрового управления – это зависящие от времени принципы, отражающие то, каким образом отдельные сотрудники организации должны выполнять функции при решении поставленных задач по внедрению цифровой концепции управления организацией. Формулировка ценностей может принести особую пользу, если в них указывается, что для осуществления и реализации цифровой концепции управления организацией требуются какие-либо изменения в электронном обслуживании клиентов. Основными инструментами такой цифровой системы являются компетенции цифрового управления (рисунок 1).

Среди инструментов цифровых технологий в сфере управления организацией выделяются взаимодействия с клиентами и кадрового взаимодействия [8]. Плановое управление и диспетчеризация тесно взаимосвязаны с финансовыми цепочками и цепочками учета. Отслеживание дальнейших цифровых изменений закладывается в диспетчерских цепочках и цепочках контроллинга. Размещение товаров и учет поставок соединяются в цепочках учета и продаж.

Передача заказа на исполнение посредникам и формирование ассортимента товаров под заказ обеспечиваются цепочками взаимодействия с клиентами [3]. Эти цепочки являются также основными для автоматического расчета стоимости заказов, выписки регламентированных документов (счета на оплату, акты, сверки взаиморасчетов).

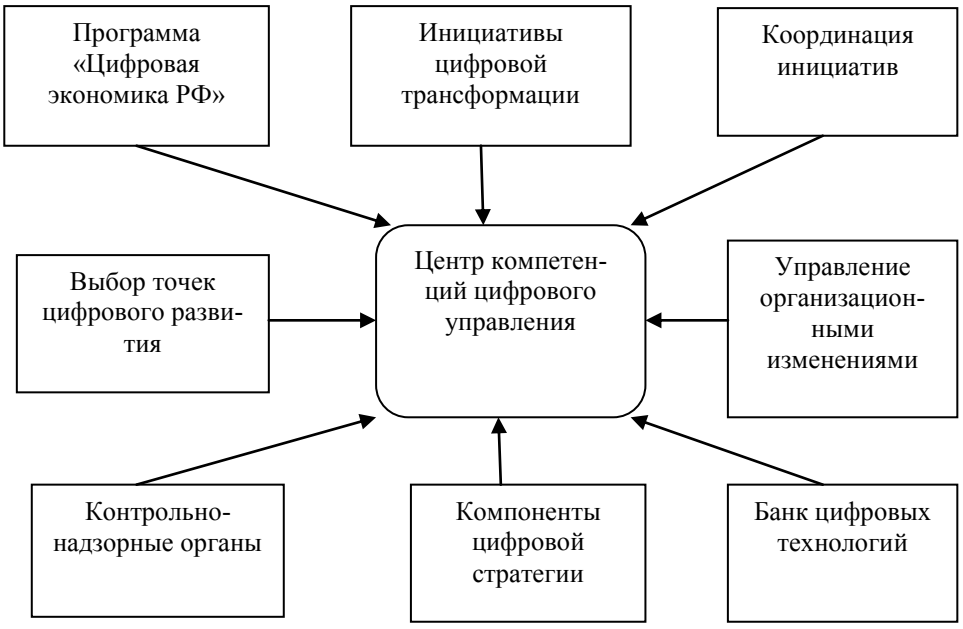


Рис. 1. Инструменты цифровой системы управления

Тенденции тактического цифрового управления организацией – критический момент процесса цифровой стратегической концепции и стартовый пункт создания электронной системы оценок предоставляемых товаров или услуг. Реализация концепции требует разложения ее на специфические инициативы, поддающиеся измерению. Трансформация через измеряемые цифровые компоненты позволяет определить, в правильном ли направлении движется организация в условиях цифровизации, а также оценить степень инноватики этого движения.

Система цифрового тактического менеджмента сочетает в себе процессы создания цифровых технологий, их развертывания и реализации[6]. При тактическом менеджменте определяется направление развития цифровых технологий обслуживания потребителей товара или услуги организациями. Двумя ключевыми результатами цифровизации являются формулировка концепции и ценностей компании при достижении целей и поставленных задач.

Организации оценивают сотни, а иногда и тысячи компонентов товара или услуг в своей повседневной деятельности[9]. Тактический менеджмент не может усваивать всю предоставляемую информацию о качестве продвигаемых товаров или услуг. В конечном итоге нехватка данных может привести к задержке в принятии решений. На современном этапе развития экономики организации используют альтернативный подход к оценке практических результатов. Он носит название «цифровой учет показателей» (рисунок 2). Большинство организаций имеют свой собственный веб-сайт, исходя из необходимости или желания реализовывать свой товар или услугу через Интернет. Задачей таких организаций является поиск наиболее эффективного способа использования этого сайта и его цифровая трансформация из простого ресурса бизнеса в центр прибыли.

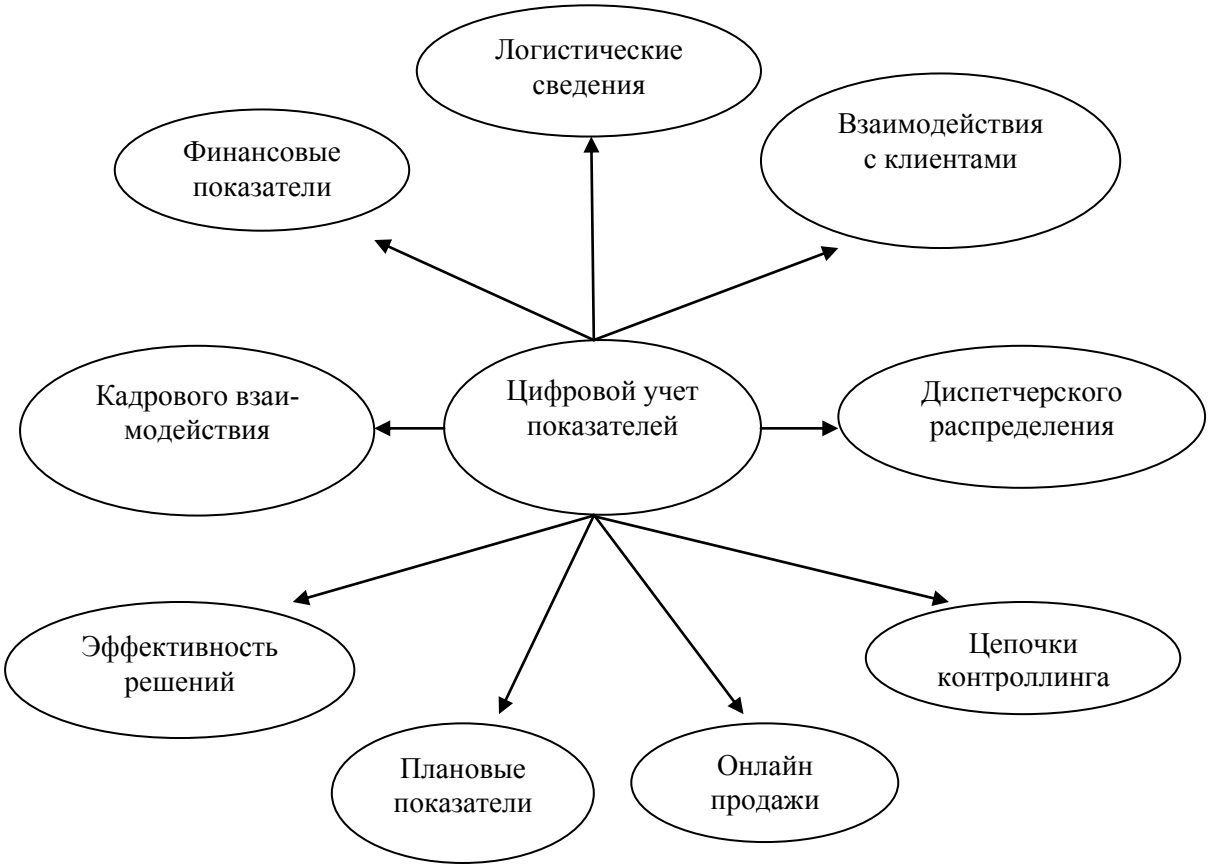


Рис. 2. Модель цифрового учета показателей управления организацией

Технология Интернет получила на сегодняшний день такое развитие, что не только позволяет организациям размещать информацию для клиентов и потенциальных клиентов online, но и является еще одним цифровым инструментом для внутреннего обмена информацией между сотрудниками этих организаций. Интернет породил Интранет и Экстранет.

Эти технологии настолько новы, что в результате анализа имеющейся литературы по самим определениям Интранета и Экстранета обнаруживается различие мнений по данному вопросу. Большая часть исследователей определяют Интранет как объединенную сеть компьютеров, использующихся внутри одной организации. Они также определяют Экстранет как компьютерную сеть, распространяющуюся за рамки Интранета организации. В этом случае, организация позволяет своим бизнес-партнерам и некоторым другим организациям входить в ее внутренние сети. Другими авторами высказывается предположение о том, что Экстранет способен вскоре заменить собой современные медленные и дорогостоящие техники ведения бизнеса, такие как, например, факсимиле, телефон и курьерскую почту. Это только некоторые из них.

При использовании Интернета в малом бизнесе[5] считается целесообразным определять Интранет как внутренний Интернет, который функционирует так же, как LAN (local area network – локальная сеть). Далее выводится определение Экстранета как Интранета, на вход в который имеют разрешение те, кто находится вне рамок организации.

Создатели руководства по планированию корпоративного Интернета утверждают, что термины «Интернет» и «Интранет» взаимозаменяемы. По их определению Интранет считается вариантом глобального Интернета, в котором пользователи предопределены и легко идентифицируемы. Технология, стратегическое значение и эксплуатационные характеристики Интранета по большей части идентичны соответствующим параметрам Интернета.

Реализация бизнеса в Интернете дает другое представление об интранете, а именно – представляет собой компьютерную сеть, созданную по образцу Интернета, установленную и эксплуатируемую в рамках одной организации с целью внутреннего обмена информацией между персоналом организации и иногда – для предоставления информации вовне: для клиентов и поставщиков. Здесь рассматривается экстранет как бизнес-сеть, объединенную с целью осуществления финансовых операций в условиях безопасности и конфиденциальности. В литературе встречаются толкования, что экстранет формируется путем простого объединения двух или нескольких интранетов организаций.

На практике организации вынуждены взаимодействовать с внешними факторами с помощью электронных технологий[10]. Новая интерактивная цифровая модель управления предоставляет возможность сообществам работать в системе удаленного доступа.

До недавнего времени каждая отдельная организация свою деятельность фокусировала на своем ограниченном целевом рынке. В настоящее время в связи с использованием технологии Интернет рынок стал глобальным. Благодаря цифровой технологии мы имеем потенциальных клиентов во всех частях мира, должны вести конкурентную борьбу за клиентов на любой территории. На современном этапе развития цифрового менеджмента организации начали кардинально меняться и меняются до сих пор традиционные модели корпоративного бизнеса. Наблюдаются тенденции развития предприятий в интерактивные (веб-ориентированные), что позволяет им более эффективно и результативно взаимодействовать в рамках как внутреннего так и внешнего рынка.

В период цифрового перехода организациям необходимо развивать интерактивные методы работы, которые обеспечат им одновременно и доступ на международные рынки, и конкурентные преимущества на внутреннем рынке. Интерактивные цифровые коммуникации являются сутью новых решений. Приемы работы в реальном времени, интерактивные сети и сети мультимедиа позволяют создавать виртуальные корпоративные модели управления организациями. Такая цифровая корпоративная парадигма может стереть временные и пространственные границы, способствуя более эффективному сотрудничеству всех участников. Цифровые коммуникации между организациями являются также стратегией выживания, делая бизнес организаций более продуктивным и конкурентоспособным в условиях цифровой экономики.

Деятельность современных организаций в большой степени зависит от массы разнотипных цифровых коммуникаций, различной компьютерной аппаратуры, систем и сетей: начиная с ПЧУ (персональных числовых устройств) и заканчивая универсальными компьютерами. Для того, чтобы оперативно работать в условиях цифрового управления, эти новые цифровые системы должны обладать необходимой мощностью и возможностями для обмена информацией различного характера: от простых файлов данных до графики высокого разрешения.

Чтобы стать участниками интерактивного обмена, отдельные организации должны создать мультимедиа-системы и интерактивные компьютерные и коммуникационные инфраструктуры, состоящие из Интранета и Экстранета. Эти элементы должны быть эффективно и надежно соединены между собой. Интернет учитывает такие интерактивные комбинации и использует их для работы с удаленным доступом. Он должен работать в любой среде, что сделает его гибким и простым в использовании.

Недостатком цифровой системы управления организацией является то, что она небезопасна для пользователей [7]. Она не имеет возможности иметь приоритет передачи данных и не позволяет отслеживать сообщения. Цифровая управленческая система становится эффективной в тех сферах деятельности, для которых она и была изобретена, т.е. в научных и исследовательских структурах, но управленческая деятельность требует более быстрой работы по гарантированной доставке. Чаще всего возникает проблема, которая проявляется при использовании цифровой системы – нехватка новых IT-адресов. Согласно IETF (Internet Engineering Task Force – назначение разработки Интернет) существующая версия в настоящее время исчерпает запас имеющихся IT-адресов. Соответственно, следующая версия цифровой системы, должна предоставить достаточное количество адресов для использования в течение последующих 50 лет.

Новые тенденции цифровой трансформации управления организацией дополнительно претендуют на обеспечение безопасности, предоставление мультимедийных возможностей в реальном времени и даже возможности автоконфигурации адресов. Новая цифровая система должна быть обратно-совместимой с существующими системами и предоставлять все условия, требуемые для проведения как Интранет так и Экстранет операций в будущем.

Становления систем Интранета и Экстранета при цифровых тенденциях управления организацией включают такие основные элементы, которые необходимо проанализировать при создании цифровой стратегии развития этих систем:

1. Скоростью обработки данных.
2. Экстранет обязывает предоставлять оперативную информацию о своей деятельности обеих организаций.
3. Проблемы функционирования цифровых технологий .
4. Возможность мониторинга цифровых систем и проверка их целостности.
5. Скорость отклика конечного пользователя.
6. Недостаточное количество экспертов цифрового доступа.

В программе «Цифровая экономика РФ» предусмотренной до 2035 года рассмотрены различные стратегии электронного бизнеса для организаций. Термины B2B (взаимодействия между предпринимателями), B2G (взаимодействие бизнеса и государства в электронной форме), C2C (прямое взаимодействие потребителей с потребителями), B2C (взаимодействие продавцов с потребителями), E-коммерция, E-бизнес и другие взаимодействия на сегодняшний день уже являются привычными в сфере новой модели цифровой экономики. Все эти термины относятся к операциям, осуществляемым электронным путем. Набор таких операций изначально ограничивался EDI (Electronic Data Interchange – электронный обмен данными) и EFT (Electronic Funds Transfer – электронный

банковский перевод). С возникновением Интранета и Экстранета пути ведения деятельность различных организаций кардинально должны изменится.

Потребители товара или услуги работают по цифровым вариантам заказа. Предоставление данных своего заказа через безопасный сервер может ускорять получение товара или услуги пользователями. Передача своего заказа электронной версией, который затем оплачивается посредством снятия денежных средств со счета – это один из самых безопасных способов платежа. Однако им пользуются сейчас не все клиенты, не беря в расчет соображения безопасности. Второй тип операций, осуществляемых с помощью цифровых технологий это операции с помощью внутренний цифровых коммуникаций. В этот процесс чаще всего вовлечены операции производимые между отделами, филиалами и другими подразделениями. Эти операции чаще всего являются организационными или финансовыми. Третий тип цифровых коммуникаций может возникать между несколькими организациями в виде электронных сделок (B2B). Эти сделки являются движущей силой в возникновении, развитии и применении цифровых технологий Экстранет.

Применение приемов цифровых технологий позволяет снижать расходы организаций . Расходы по обработке заказа любой компании за рубежом составляют от $50 до $150. Благодаря Экстранету и Е-коммерции эти расходы можно снизить на 90 %, используя для обработки заказа систему EDI вместо того, чтобы передавать друг другу бумаги. EDI (Electronic Data Interchange) – электронный обмен данными – цифровая технология передачи экономических, торговых, логистических сведений, с помощью структурированных электронных сообщений, между компьютерными системами партнеров. Она заменяет существующий документооборот. Развитие Экстранета в целую инфраструктуру цифровых коммуникации предполагает в еще большей степени сократить расходы по ведению деловых отношений при использовании этой цифровой технологии.

Электронная система Е-коммерция также предоставляет клиенту больше возможностей и удобств, при получении товара или услуги. Отдельные организации понимают, что создание своего представительства в сети в форме привлекательной странички само по себе не является выгодным решением. Клиентам требуется возможность контроля за процессом получения электронных услуг и электронная коммерция будет успешной в том случае, если она будет предоставлять больше возможностей и оказывать поддержку покупателям.

Преимуществом ведения электронного бизнеса для организаций является возможность повышать свою конкуренцию. Так как все большее количество компаний создают веб-сайты с целью продвижения своих услуг или товара, идентифицировать их адреса относительно легко. Любые сообщения о новых товарах, услугах, ценах, скидках могут мгновенно отслеживаться. Е-коммерция предоставляет организациям возможность предоставлять информацию о новых услугах или товарах уже существующим потребителям, так как именно они являются основными потенциальными покупателями.

На современном этапе развития экономики переход на цифровое управление происходит за счет формирования цифровой информационной модели управления организациями (рисунок 3). В программе «Цифровая экономика Российской Федерации» предусматривается не только использование существующих цифровых технологий, но и создание предпосылок для появления инновационных прорывных технологий управления. Сквозным фактором управления организациями на всех уровнях становятся данные в цифровой форме. В основе цифрового управления организациями лежат их информационные ресурсы.

Цифровая модель управления организацией представляет собой цифровую платформу, которая состоит из совокупности взаимосвязанных информационных ресурсов. В свою очередь информационные ресурсы включают себя с одной стороны – цифровые данные об управлении организацией, а с другой стороны – все инструменты, необходимые для оперативного регулирования происходящих процессов в конкретной ситуации. Это своего рода цифровая концепция управления организацией, где цифровой мониторинг количественных и качественных показателей управленческой деятельности гарантирует достижение целей организации.

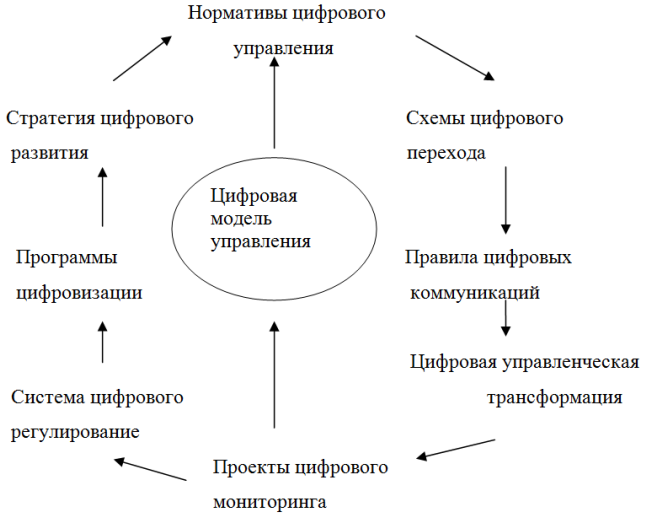


Рис. 3. Цифровая модель управления организацией

Цифровая трансформация управления организацией предполагает рассмотрение возможных рисков при ее использовании. Простой установки систем защиты информации и кодирования может оказаться недостаточно. Эти меры безопасности и являются достаточно эффективными, но не являются гарантией против всех возможных рисков. Наряду с вопросами безопасности также должны быть решены вопросы юридического характера.

Тенденции трансформации цифрового управления вносят изменения и в поток информации о деятельности любой организации. Возникновение нового способа использования этой информации означает, что ранее применяемые организационные структуры, управленческие процедуры и процессы должны измениться. Стандартность предоставления услуг для потребителей снижает их востребованность из-за увеличения времени доставки и высоких затрат при использовании. В условиях цифровой экономики становится необходимым и выгодным удовлетворять запросы клиентов даже при индивидуальной потребности в небольших объемах, так называемыми «дробными» частями. Как только объем товара или услуг разбивается на отдельные части, эти части уходят к разным потребителям, то их можно отслеживать по отдельности.

Несмотря на то, что объем товара или услуг имеет большое значение, новая цифровая система фокусируется больше на так называемом «логистическом порядке», именно организациям мало иметь информацию только о факте предоставления товара или услуги. Они должны также принимать во внимание стоимость дополнительных услуг, которые теперь входят в процесс цифровой логистики.

Процедура процесса выбора тех товаров или услуг, которые войдут в тот или иной набор для конкретного потребителя, меняется. Например, основным средством доставки меньших по размеру товаров разнотипным клиентам, может стать бесперебойная доставка. Следовательно, выбор наилучшего посредника, выяснение того, принял ли он товар, составление расписания погрузки-разгрузки, отслеживание того, где конкретно находится товар в каждый данный момент, (этот параметр носит название «электронная видимость») делает процесс отправки товара завершенным.

Если организации, использующие в своей деятельности технологии Интранета и Экстранета, смогут создать то, что эксперты по логистике называют «непрерывным движением», т.е. систему доствки, при которой товар передается разным посредникам, которые в данный момент направляются по подходящему маршруту, то эти организации могут снизить свои расходы на доставку товаров.

Использование посредников для того, чтобы удостовериться в том, что они работают в полную силу и склады полны, также является частью решения задач, поставленных логистикой, основанной на цифровых технологиях. Многие из этих задач фактически порождают новые онлайновые модели логистики.

При внедрение цифровых технологий и переходе организаций к цифровому управлению возникают две основные проблемы. Во-первых, появляются новые конкуренты. Организациям необходимо вносить изменения в осуществляемые ими цифровые процессы с тем, чтобы совершать процедуры быстрее, чем они привыкли. Во-вторых, организации должны как бы войти в электронную систему взаимоотношений заново, даже если это будет означать отказ от стандартных процедур, который использовался ими на протяжении многих лет.

В электронную сеть выходят новые конкуренты по предоставлению конкретного вида товара или услуги. Персонал, работающий в таких организациях на данный момент, должен быть способным оперативно на это реагировать. Раньше такая скорость не требовалась. Внедрить новое программное обеспечение при использовании цифровых технологий управления не является простой операцией, но еще труднее отказаться от стандартного документооборота и привычек, которые накапливались годами.

Исследования показали, что цифровое ориентированное развитие управления организациями зависит от инновационных организационных структур, цифрового функционального процесса, появления новых цифровых управленческих технологий. Это обеспечивается потребностями организации при принятии решений о цифровизации деятельности.

Эффективными факторами, формирующими цифровое ориентированное развитие управления организациями становятся:

– инновационные управленческие технологии;
– цифровизация экономики;
– государственные приоритеты;
– цифровая трансформация бизнеса;
– прорывной мидл-менеджмент;
– клиентский опыт и цифровизация коммуникаций.

Цифровизация трансформации управления организациями сложный и дорогой процесс. Актуализация навыков управления в совокупности с профессиональные инструменты обеспечивает гибкость руководства и эффективность бизнеса. Важным здесь является освоение потенциала прорывных цифровых технологий персоналом организации, обладающим необходимыми цифровыми компетенциями.

Тенденции цифровизации управления организациями трансформируются неодномоментно. Период в течении которого параллельно используются аналоговые и цифровые продукты у каждой организации разный. Цифровая модель управления должна обеспечивать деятельность организации как в классическом, так и в цифровом режиме. Это необходимо выполнять для минимизации рисков в переходный период. Такие тенденции

как цифровизация, интеллектуализация, виртуализация и глобализация процессов управления оптимизируют управленческие решения и повышают их эффективность.

Список литературы

1. О системе реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Постановление Правительства РФ от 28.09.2017 № 1030.

2. Роганова С.Ю., Суходоев Д.В., Огородова М.В., Суходоева Л.Ф.Координация ресурсного обеспечения предприятий с помощью цифровых технологий // Финансовая экономика. 2018. № 5. С. 1236-1240.

3. Роганова С.Ю., Суходоев Д.В., Копасовская Н.Г., Суходоева Л.Ф., Огородова М.В., Шалаева М.В.Человеческий ресурсный потенциал региона // Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 515-519.

4. Суходоева Л.Ф., Свадьбина Т.В., Суходоев Д.В., Фокина В.Н. Цифровая логистика при при при продвижении продукции//В сборнике: Промышленное развитие России: проблемы и лемы, перспективы сборник статей по материалам XVI Международной научно-практической й кой конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов: в 2 томах. 2018. С. 186. С. 187–190.

5. Суходоева Л.Ф., Роганова С.Ю., Огородова М.В., Зенова Е.Н., Суходоев Д.В., Ясенев О.В.Ресурсное обеспечение инновационных технологий//Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 1113-11161.

6. Суходоева Л.Ф., Роганова С.Ю., Суходоев Д.В., Новикова В.С.Роль трудовых ресурсов в развитии промышленных предприятий//Финансовая экономика. 2018. № 6. С. 1600-1604.

7. Суходоева Л.Ф., Рачинский А.В., Суходоев Д.В.Инвестирование ресурсов в конкурентной среде//Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 8-1 (55). С. 117-121.

8. Суходоев Д.В., Свадьбина Т.В., Суходоева Л.Ф. Логистическая парадигма управления цепями поставок товара//В сборнике: Промышленное развитие России: проблемы, перспективы сборник статей по материалам XVI Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов: в 2 томах. 2018. С. 77-80.

9. Суходоева Л.Ф., Симанова М.А.Проблемы внедрения инновационных технологий в логистику российских компаний//В сборнике: Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации материалы IV Международной научной конференции в 2 частях. Ответственные редакторы: Е.А. Капогузов, Г.М. Самошилова. 2015. С. 293-297.

10. Суходоева Л.Ф.Кадровый потенциал предприятия//Вестник Нижегородского университета им.Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы.2015.№3.С.73

Abstract. The article reveals the features of digitalization of management as a type of economic activity. It is shown that digital control is a complex intersectoral and multifunctional complex with multiple connections. The specificity of digital transformation of organization management as part of the digital economy is revealed. The tools of digital technologies are systematized. Investigates the directions and instruments of regulation and control processes in the new environment of digitalization. Interrelations of factors and tendencies in the sphere of digital transformation of management and state regulation in this sphere are investigated. Among the main problems identified low preparedness of staff to implement innovative management technologies. The model of creation of digital management of the organization is developed.

Keywords: digitalization, management transformation, modeling, innovative technologies, extranet, intranet, potential risk.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА КАК ФАКТОРА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.А. Токарева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В.Н. Новикова

Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева

В работе представлены основные инструменты Интернет-маркетинга и особенности их применения в различных условиях. Продвижение товаров и услуг в сети Интернет в настоящее время является неотъемлемой частью управления компанией. Применение того или иного инструмента Интернет-маркетинга должна учитывать специфику деятельности конкретного предприятия.

Ключевые слова: инструменты Интернет-маркетинга, достоинства и недостатки инструментов Интернет-маркетинга, продвижение организации, управление.

В современных условиях развития экономики конкурентоспособность является главной причиной повышения качества выпускаемой продукции, организации, а также страны. Чтобы быть конкурентоспособным на рынке, компании необходимо постоянно исследовать конкурентов, планировать стратегию развития предприятия [1].

Переход к рыночным условиям хозяйствования в России в конце XX века обусловил коммерческие предприятия применять технологии традиционного маркетинга для обеспечения их конкурентоспособности на рынке товаров и услуг. К основным инструментам традиционного маркетинга можно отнести СМИ и промо-элементы: рекламные щиты, газеты, баннеры, журналы, радио, телевидение, справочники, сайты-визитки, визитные карточки, брошюры, материалы для прессы.

Промо-элементы включают подробную информацию и выделяют особенности описываемого бизнеса, т.е. они способствуют узнаваемости конкретного бренда, но их применение учитывает, прежде всего, затраты.

Реклама в СМИ позволяет охватить большую аудиторию, подталкивая целевую аудиторию к мыслям о необходимости данной покупки, что обеспечивает успех компании. При этом данный инструмент маркетинга является наиболее дорогим, но, несмотря на это, традиционные СМИ остаются самым надежным источником информации для потребителей.

В условиях современной цифровой экономики все чаще применяются инструменты Интернет-маркетинга, появление которых было обусловлено развитием Интернет-технологий, позволяющих расширить целевую аудиторию потенциальных клиентов.В настоящее время существует несколько основных инструментов Интернет-маркетинга, к которым относятся:

1. LandingPage.
2. SEO – ПОИСКОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ.
3. Контекстная реклама.
4. Тизерная реклама.
5. Социальныесети – Social Media Marketing (SMM).
6. Таргетированная реклама в социальных сетях.
7. Веб-аналитика.
8. E-mail-маркетинг [2].

Как видно, Интернет-маркетинг располагает широким набором методов. При этом определенная маркетинговая стратегия разрабатывается индивидуально под каждый проект, учитывая минимальные денежные и временные затраты, а также целесообразность выбранной стратегии [3].

К тому же, маркетинг является одним из элементов управления организацией и поддержания ее конкурентоспособности на необходимом уровне на рынке. Комплекс маркетинга включает в себя различные мероприятия, позволяющие понять потребности рынка. Управление маркетингом – это комплекс всех работ по маркетингу (анализ, планирование, организация и контроль) [4]. А перечисленные выше инструменты Интернет-маркетинга являются ключевым звеном процесса управления маркетингом на предприятии. Рассмотрим особенности применения указанных инструментов более подробно.

LandingPageили лендинг, в переводе с английского – это посадочная страница, на которую приходит посетитель из контекстной, медийной рекламы, поисковика, социальных сетей и т.д. Цель такой страницы – побудить посетителя совершить нужное компании действие. LandingPage – это часть системы привлечения клиентов. Результат продвижения определяют 4 компонента: продукт, целевой трафик, страница, на которую посетители попадают (качество контента) и качество обработки заказов. Улучшение каждого компонента повышает отдачу на выходе. Этот инструмент способен продавать на 10–30% эффективнее, чем обычный сайт или интернет-магазин.

LandingPage решает следующие задачи:

1. повышает эффективность интернет-рекламы;
2. увеличивает конверсию;
3. приводит к желаемому действию «нетерпеливых».

Компаниям следует использовать LandingPage при следующих условиях:

1. имеется один продукт, услуга, предложение;
2. ограничен бюджет на продвижение продукции, услуги;
3. необходимо собрать лиды, контакты посетителей для расширения целевой аудитории;
4. совершается одно действие – подписка, скачивание софта, регистрация, продажа продукции, услуги.

Указанные условия обуславливают выбор сферы применения LandingPage. К ним можно отнести:

1. Интернет-магазин – продажа конкретного товара.
2. Инфобизнес – курсы, мастер-классы, вебинары, обучение.
3. Услуги – отдельный инструмент продаж, программное обеспечение, переводы, оценка, изучение языков, танцы, фитнес и пр.

При этом главная проблема большинства современныхлендингов заключается в том, что все они имеют одинаковую структуру: заголовок, офер, преимущества, кнопка призыва к действию, социальные доказательства. Все элементы идут друг за другом в точном и всем известном порядке.

SEO – поисковая оптимизациявключает в себя, в первую очередь, построение и развитие коммуникаций между компанией и её клиентами на увеличение продаж (услуг, товара).SEO – это методы по улучшению сайта

для повышения его позиций в поисковых системах (Яндекс, Google, Mail). Нахождение сайта компании на первой странице результатов поиска позволяет привлекать большее количество клиентов.Продвижение включает комплекс мер внутренней и внешней оптимизации, в результате применения которых сайт появляется в поиске на определенных позициях в соответствии с необходимыми поисковыми (ключевыми) запросами.

Поисковую оптимизацию следует использовать, если:

1. необходимо улучшить видимость сайта;
2. существует бюджет на продвижение компании;
3. сайт полностью готов и наполнен контентом в соответствии со всеми правилами;
4. необходимо увеличить количество посетителей сайта;
5. компания хочет рассказать о себе, своем бренде, товаре;
6. руководство приняло решение об увеличении прибыли, достижении конверсии.

Основными преимуществами SEO-оптимизации являются:

1. высокая результативность, сопоставимая с дорогой рекламой в различных медиа;
2. высокий уровень доверия пользователей, которые больше доверяют ресурсам, находящимся в первой странице поиска;
3. широкий охват целевой аудитории, которая заинтересована в услугах или продуктах конкретной компании;
4. высокий результат на промежуточном этапе продвижения, который характеризует повышенная конверсия и известность бренда.

Существенными недостаткамиSEO-продвижения являются времяполучения результатов и их высокая стоимость, поскольку при условии выполнения всех необходимых мероприятий, компания не сможет попасть на первую страницу поиска в короткий срок, а также дорого заплатить за работу SEO-специалистов. Компании придется ждать несколько месяцев, а то и больше, чтобы получить желаемый результат.

Контекстная реклама – это объявления, которые показываются в соответствии с поисковыми запросами в Яндекс и Google. Реклама в поисковых системах, которая показывается только той группе пользователей, которая интересуется товаром или услугой рекламодателя. Такая аудитория находится в активном поиске и знает, что ей нужно. Контекстная реклама выгодна тем, что рекламная кампания стартует немедленно, а оплачиваются только те пользователи, которые кликнули по объявлению и перешли на сайт. Таким образом, покупателей можно начать получать сразу же. С рекламой рекомендуется работать в Яндекс.Директ или GoogleAdwords.

Контекстную рекламу следует использовать в следующих ситуациях:

1. вывод на рынок нового товара или услуги;
2. проведение рекламной акции;
3. увеличение конверсии: звонки и продажи;
4. возможность преследования пользователей – ретаргетинг;
5. необходимость возврата тех клиентов, кто не совершил покупку (брошенная корзина) – ремаркетинг;
6. повышение узнаваемости бренда компании.

К преимуществам контекстной рекламы можно отнести:

1. реклама, направленная на конкретную целевую аудиторию;
2. компания оплачивает только реальные клики заинтересованных пользователей;
3. получение наглядной статистики по всем видам движений;
4. быстрая публикация объявления с учетом регистрации, правильной настройки и модерации.

Наряду с преимуществами контекстная реклама имеет некоторые недостатки:

1. Не подходит для отраслей, чья целевая аудитория не использует Интернет;
2. Высокая стоимость клика в конкретных отраслях;
3. Трудная и длительная настройка объявления в случае ограниченного бюджета рекламодателя.

К тому же, в контекстной рекламе есть возможность платить за количество показов или за максимальное количество кликов. На начальном этапе рекламной кампании лучше выставлять цену за клик, поскольку в противном случае можно за короткий срок израсходовать весь бюджет, выделенный на рекламу.

Тизерная реклама – это показ рекламы на интересных целевой аудитории площадках, близких к тематике вашего бизнеса. Тизер – формат рекламы, включающий текст и картинку, размещается на площадках-партнерах тизерной сети. Это эффективный инструмент для работы с подогретой аудиторией, которая целенаправленно посещает площадки, входящие в тизерную сеть с целью найти, приобрести, заказать продукцию или услуги.

Тизерная реклама выполняет следующие задачи:

1. стимулирует спонтанные покупки, т.к. люди могут не искать активно то, что вы предлагаете, но именно они подходят вам по настройкам таргета;
2. помогает продавать акционные товары;
3. позволяет настроить точныйтаргет на заинтересованную аудиторию;
4. увеличивает эффективность и уменьшает стоимость рекламы.

Тизерная реклама обладает следующими преимуществами:

1. Низкая стоимость тизерной рекламы по сравнению с медийной.

2. Тизерможно использовать для любых видов продукции или услуг.

3. Тизер дает возможность создавать объявления самостоятельно без обращения к профессионалам, поскольку он прост в применении.

4. Высокая эффективность тизера.

5. Целевой таргетинг.

Тизерная реклама также имеет свои недостатки:

1. Тизерная реклама является неподходящей для продвижения товаров немассового потребления, поскольку этот инструмент предназначен для привлечения большой массы потребителей.

2. Существует риск накрутки большого количества кликов.

3. Наличие «холодного» трафика.

SMM – это отдельная наука по грамотному и эффективному продвижению бизнеса в социальных сетях. С точки зрения маркетинга, социальные сети – универсальная среда. Здесь могут решаться самые различные задачи – от продаж до брендинга. Правильный контент формирует интерес пользователей к бренду, повышает лояльность и создает основу для тематического общения целевой аудитории. Увеличивается рыночная доля компании и растут продажи.

Социальные сети для многих пользователей становятся главным источником информации о компании, поэтому создание сообществ равноценно созданию и поддержке официального сайта. Социальные сети способны существенно повлиять на три важнейших для бизнеса показателя: прибыльность, экономия средств и удовлетворение клиентов.

При работе с социальными сетями важно правильно выстроить стратегию работы, что позволит маркетингу в социальных сетях стать более эффективным. Мир социальных сетей – отличный канал для маркетинга и коммуникаций, однако здесь люди не хотят, чтобы им что-то продавали или в чем-то убеждали. Они хотят пообщаться, делиться своей информацией, поэтому следует выстраивать контент сообщества таким образом, чтобы вызвать спрос у аудитории к продукту/услуге, а не продавать напрямую.

Профессионалы в сфере социального маркетинга выделяют следующие преимущества:

1. Высокая востребованность услуг SMM-специалистов.

2. Возможность работы специалистов на дому(фриланс).

3. Воплощение творческого потенциала.

4. Охват огромной аудитории потенциальных клиентов, так как социальные сети используются миллионами пользователей.

5. Минимальные первоначальные затраты и высокая окупаемость после раскрутки товара или услуг.

6. Высокая оплата за предоставление качественных услуг по продвижению продукции или услуг.

Кроме преимуществ SMM обладает и некоторыми недостатками:

1. Необходимость финансовых вложений в рекламу.

2. Наличие творческого подхода и большого количества времени для составления подходящего контента.

3. Высокий уровень конкуренции.

В настоящее время через социальные сети (в частности Инстаграм) можно совершать до 100% продаж, т.е. социальные сети могут использоваться как основной канал продаж продукции или услуг, что позволяет оптимизировать бюджет компании.

Таргетированная реклама в социальных сетях – это текстовые и/или графические объявления, которые показываются только тем пользователям, которые удовлетворяют определенному набору требований, заданному рекламодателем. Желательно наличие группы или сообщества в социальной сети.

Объектами продвижения таргетированной рекламы являются:

1. товар и услуга, подходящие для широкой аудитории;

2. акции и специальные предложения на сайте;

3. локальный бизнес – фитнес, рестораны, кафе, клубыи пр.;

4. инфопродукты – семинары, курсы, конференции;

5. новый продукт, а также товары не дороже 6000 руб.

Таргетированная реклама решает следующие задачи:

1. Повышение продаж. Рекламные объявления с правильной настройкой, нацеленные на идеально подобранную целевую аудиторию, заметно повышают уровень продаж.

2. Оптимизация рекламного бюджета. Правильно настроенная рекламная кампания гарантированно обеспечивает трату рекламного бюджета с пользой.

3. Повышение узнаваемости бренда. С помощью таргетированной рекламы вы получаете возможность включить в своё рекламное объявление логотип, название компании, информацию о продуктах, новинках и акциях. Таким образом, ваша целевая аудитория может визуально познакомиться с вашей кампанией или продуктом.

К преимуществамтаргетированной рекламы можно отнести следующие:

1. Реклама без наличия сайта. Страница в социальной сети, рекламирующая товар, услугу или компании, может стать стартовой площадкой для привлечения новых клиентов.

2. Широкие настройки объявлений. Настройка определенных параметров (география, возраст, пол, интересы и т.д.) легко позволяют выявить потенциальных клиентов, на которых и будет направлена реклама.

3. Анализ эффективности объявлений. Тестирование различных настроек объявлений и целевых аудиторий помогает определить самый эффективный вариант.

Однако, несмотря на существующие преимущества, таргетированная реклама имеет ряд недостатков:

1. Слабая мотивация аудитории – они не ищут специально в поиске, они пришли для развлечения и общения.

2. Можно «слить» бюджет – при ошибке в настройке таргетинга, деньги уйдут в короткий срок.

3. «Выгорание» аудитории – быстро теряется интерес, надо регулярно менять объявления, чтобы не приедалось.

4. Необходимо знать все правила модерации в каждой сети – везде свои нюансы и возможности настройки РК в зависимости от целей.

5. Уметь писать привлекательные заголовки и текст – пользователи активно не ищут, их надо привлекать усиленно.

Также, как в контекстной рекламе, таргетированная реклама позволяет оплачивать максимальное количество кликов рекламного объявления в сети.

Успешность продвижения бизнеса в Интернете во многом зависит от способности контролировать эффективность используемых рекламных каналов и умения выявлять объективные недоработки на сайте. Аудит сайта поможет ответить на вопрос как превратить как можно большее количество посетителей сайта в ваших покупателей или клиентов.

Веб – аналитика – сбор и анализ информации о сайтах и их посетителях, поиск проблем и решений, способных повысить эффективность Интернет-ресурсов. В большей степени веб – аналитика подразумевает анализ сайта и его показателей. Основные инструменты этого инструмента Интернет-маркетинга – Яндекс.Метрика и GoogleAnalytics.

Веб-аналитика применяется в следующих случаях:

1. Низкие показатели конверсии сайта.
2. Низкие продажи несмотря на рекламу.
3. Реклама не приносит результатов.
4. Плохие показатели поведенческих факторов.
5. Не понятна эффективность работы разных рекламных каналов.
6. Трафик есть, но кто все эти люди и почему они не покупают.

Веб-аналитика позволяет оптимизировать и повышать эффективность сайта и Интернет-рекламы, а также решить следующие задачи:

1. Отслеживание эффективности инструментов Интернет-маркетинга, вплоть до отдельных каналов.
2. Оптимизация рекламной кампании – анализ эффективности рекламного трафика.
3. Анализ эффективности поискового трафика – просмотры страниц сайта, время, проведенное на страницах, откуда пришел, посещал ли ранее сайт.
4. Анализ трафика переходов – откуда переходят, качество площадок, доля конверсий.
5. Анализ целевой аудитории – сколько достигли конверсии, откуда совершили переход.
6. Выявление доли повторных продаж спустя определенное время после первой продажи.
7. Анализ юзабилити (удобство пользованием сайта), что мешает посетителям, препятствующие факторы.
8. Коппектность настройки рекламной компания в социальных сетях, стоимость каждого посетителя.

E-mail – маркетинг использует для продвижения товаров и услуг компании электронную почту, которая является одним из самых старых каналов Интернет-маркетинга. Уже более десятка лет маркетологи используют его для привлечения трафика и клиентов. Важно четко понимать и осознавать, что сегодня e-mail-маркетинг – один из самых мощных инструментов продаж, формирования лояльности и совершения повторных покупок.

Следует отметить, что часто E-mail-маркетинг принимают за СПАМ. Владельцам бизнеса и клиентам важно понимать отличия между этими понятиями, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ понятий «E-mail-маркетинг» и «СПАМ»

E-MAIL – МАРКЕТИНГ	СПАМ
1	2
Письма отправляются только тем людям, которые добровольно подписались на рассылку.	Письма отправляются пользователям, которые не давали своего согласия на их получение
Это рассылка интересного пользователю контента.	Это, как правило, неинтересный контент.
Это честная и абсолютно прозрачная техника привлечения трафика и клиентов. Не вызывает негатива, способствует повышению лояльности пользователей по отношению к бренду	Спам часто содержит обман. Тема письма не соответствует тому, что внутри. Ссылки ведут на нерелевантные страницы и т.д. Это вызывает сильный негатив и может повредить репутации бренда

Многие считают, что век E-mail писем уже прошел, хотя на западе их используют для делового общения. Кроме того, в Америке и странах Европы люди больше внимания уделяют электронным письмам, чем звонкам из колл-центра. Потенциально, рассылки на электронную почту охватывают аудиторию даже большую, чем социальные сети. Действительно, собственный E-mail есть даже у тех, кто к социальным сетям не имеет никакого отношения.

Электронный маркетинг имеет свои положительные и отрицательные стороны. К преимуществам можно отнести:

- возможность отслеживать эффективность корреспонденции компании;
- самое популярное средство связи между компаниями и клиентами в Интернете;
- рекламодатель имеет гарантию, что письмо будет доставлено по адресу;
- возможность влияния на количество подписчиков с помощью проверенных способов;
- удобная и дешевая форма доставки.

Недостатками данного инструмента являютсяследующие:

- не все подписчики проверяют почту;
- возможность отправки таких писем в спам;
- клиенты могут потерять интерес к рассылке и отказаться от нее;
- рассылки подчиняются законодательству РФ и должны ему соответствовать.

Маркетинг в Интернете может преследовать много различных целей в зависимости от того, для какой конкретной компании и в каких условиях он применяется [5].Однако все представленные инструменты Интернет-маркетингаобъединяет одна главная цель – увеличить количество потенциальных клиентов и продаж товара или услуги. В идеале, заниматься продвижением бизнеса должны грамотные профессионалы, которые имеют за своей спиной не только багаж теоретических знаний, но также опыт в реальных проектах. К тому же,как показал анализ, каждый инструмент имеет свои недостатки, а также сферу и условия применения, которые должны учитываться специалистами при их применении.

Список литературы

1. Новикова В.Н., Ратафьев С.В., Токарева Е.А. Обеспечение конкурентоспособности предприятий на основе анализа бизнес-процессов // Международная научно-практическая конференция ученых, специалистов, преподавателей вузов, аспирантов, студентов «Актуальные вопросы экономики, менеджмента и инноваций», НГТУ им. Р.Е. Алексеева, Н.Новгород, 2018. С. 181-186.
2. https://internet-marketings.ru/instrumenty-internet-marketinga/
3. Токарева Е.А., Новикова В.Н. Роль Интернет-маркетинга для бизнеса в условиях цифровизации экономики // V Всероссийская научно-практическая конференция «Актуальные проблемы управления», ННГУ им. Н.И. Лобачевского, Н.Новгород. – 2018. С.166-171. – URLhttp://www.iee.unn.ru/nauka/nauchnye-meropriyatiya/sborniki-materialov-konferentsij/(дата обращения: 14.05.2019).
4. https://maed.ru/upravlenie-marketingom-predpriyatiya/
5. Капилевич Д. Н. Организация интернет-маркетинга // Молодой ученый. – 2017. – №49. – С. 176-179. – URL https://moluch.ru/archive/183/47025/ (дата обращения: 14.05.2019).

APPLICATION FEATURESOF INTERNET MARKETING TOOLS AS A FACTOR OF ORGANIZATION MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF THE DIGITAL ECONOMY

E.A.Tokareva
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky
V.N. Novikova
The Nizhny Novgorod State Technical University of R.E. Alekseev

The paper presents the main tools of Internet marketing and features of their application in various conditions. Internet promotion of goods and services are now an integral part of company management. The use of a tool of online marketing should take into account the specifics of the activities of a particular company.

Keywords: Internet marketing tools, advantages and disadvantages of Internet marketing tools, organization promotion, management.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РОБОТИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Ю.В. Трифонов, Р.С. Танчук, А.С. Поляков

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье обозначаются основные тенденции развития роботизации процессов управления, оцениваются основные преимущества использования RPA-технологии и определяются перспективы ее развития. На основе анализа самых востребованных и успешных на сегодняшний день RPA-инструментов дается прогноз о дальнейшем развитии RPA-технологий и об их влиянии на социально-экономическое и научно-техническое развитие общества.

Ключевые слова: IT-решения, роботизация, RPA-технология, интерфейс.

IT-технологии в современном мире стремительно развиваются. В связи с этим в большинстве развитых стран мира значительная часть информационной деятельности активно вовлекается в рыночные отношения и выступает важным элементом рыночной инфраструктуры по обслуживанию, реализации и развитию рыночных отношений, а также как самостоятельный специализированный сектор рынка, на котором предлагаются продукты и услуги особого рода.

Эффективное управление организацией невозможно представить без использования современных IT-решений. В настоящее время можно встретить роботов, назначение которых сводится к простой функции – помогать деятельности человека. Робот в терминологии роботизации бизнес-процессов – это программное средство, способное выполнять обычные и рутинные операции, которые на в данное время выполняют рядовые работники с использованием клавиатуры, экрана и мыши. Роботы способны решать стандартные задачи, тем самым уменьшая время и затраты на их выполнение, минимизируют риски, связанные с ошибками и кибермошенничеством, а также могут являться связующим звеном между системами, интеграция между которыми сложна или невозможна. В этом и заключается роботизация процессов, или RPA (Robotic Process Automation).

Среди технологических областей, которые стремительно растут и развиваются, RPA находится на лидирующих позициях. Это относительно новая технология, которая полноценно не существовала несколько лет назад и только сегодня начала пользоваться спросом у ведущих организаций и корпораций, поскольку постепенно фирмы во всем мире узнают, как RPA может сделать бизнес технологичнее и значительно менее ресурсозатратным при низком уровне расходов и рисков.

Robotic Process Automation – новая технология автоматизации бизнес-процессов, базирующаяся на использовании программных роботов (software robots) и искусственного интеллекта (artificial intelligence) [3].

Исходя из вышесказанного, программный робот – это программа, имитирующая действия человека, синхронизируя с интерфейсом информационной системы, например, формирование заказа на поставку в SAP MM. При этом программный робот взаимодействует с пользовательским интерфейсом на подобие того, как это делает человек. У программного робота есть свое рабочее виртуальное место, в точности как у специалиста-сотрудника, при этом робот применяет клавиатуру и мышь для занесения информации и навигации по экранным формам.

Программные роботы настраиваются для выполнения действия аналогично обычному пользователю, используя демонстративные шаги (обучение), а не программируется с помощью кода на основе инструкции. И это технология запатентована RPA, который не пытается представить иную платформу для внесения кода. Программные роботы производят заданные действия так же, как это производят люди, получая, сортируя, обрабатывая данные и выполняя с ними некоторые операции, не изменяя IT ландшафт фирмы.

Концепция RPA позволяет дать инструмент бизнес-пользователю для минимизации его нагрузки рутинными операциями, минимизирует нагрузку IT работников, позволяет повысить производительность, качество и экономичность.

Исходя из этого можно сделать вывод, что не нужно закупать действующие IT – системы, проще автоматизировать деятельность с интерфейсом, и именно поэтому проекты RPA не требуют больших вложений, IT – навыков и инвестиций в новые разработки.

Роботизация является стремительно развивающимся направлением и уже скоро, по мнению экспертов, может произойти конвергенция инструментария BPA, BPMS и инструментов RPA. И если при этом допустить наиболее обширное включение искусственного интеллекта для принятия решений и логических выводов, то в скором времени искусственный интеллект возьмет на себя стандартные и повторяющиеся части процессов.

Программные роботы многозадачны, они гибкие, и также разработаны для обеспечения высокого уровня безопасности информационных технологий. Платформа Robotic Process Automation разработана для взаимодействия с пользовательским интерфейсом стандартных программ. Это означает, что программный робот надежно входит в приложение и манипулирует уровнем представления так же, как и стандартный сотрудник, но в подконтрольной среде. Это имеет два преимущества:

- Робот работает в тех же рамках, что и рядовой специалист (например, составные части организации безопасности и разграничение доступа) и никогда не нарушит целостность программного продукта.

- Робот абсолютно технологичен и может взаимодействовать с любым приложением, включая тонкий клиент (например, Citrix).

Эти «плюсы» говорят о том, что Robotic Process Automation – это технология, которая может быть внедрена в любой отрасли и применяться практически во всех функциональных возможностях, где необходимо управление данными, базирующееся на правилах.

Программные роботы оптимальны для рутинных задач, не требующих анализа и принятия управленческих решений: ручные, максимально структурированные задачи, базирующиеся на строгих правилах, выполняемые по графику или в случае возникновения какого-либо события (например: заполнение отчетов, сверка информации, сбор и обобщение данных из группы систем, обновление одних и тех же данных в разных системах, повторный ввод данных с клавиатуры, обработка инвойсов и заказов с использованием систем распознавания OCR, сложные расчеты, механические задачи, связанные со значительным риском совершить ошибку и т.д.). RPA позволяет делегировать эти задачи роботам, которые способны исполнять их быстрее, аккуратнее и эффективнее [4]. Вместе с тем заметим, что совместное применение RPA и алгоритмов машинного обучения позволит также заменить тот функционал, который требует принятия решения.

Основные достоинства RPA:

- программные роботы работают быстрее, чем сотрудники и не делают ошибок при правильной реализации алгоритма
- программные роботы выполняют задачи в режиме работы 24/7 (непрерывная обработка)
- программные роботы способны функционировать по спланированному графику, в том числе и ночью
- программные роботы позволяют предприятиям высвободить трудовой ресурс, сокращая 50–70 % текущих затрат и оказывая прямое позитивное влияние на скорую окупаемость
- программные роботы работают с существующими системами, приложениями, в том числе и морально и технологически устаревшими, и не изменяют IT – ландшафт
- программные роботы предоставляют исключительно полный лог своих действий и дают возможность гибко контролировать операционную продуктивность, а также выявлять потенциальные ошибки при апробации.

В настоящее время среди лидеров RPA решений выделяют следующих игроков:

- Automation Anywhere
- WorkFusion
- UiPath
- Blue Prism
- Pegasystems

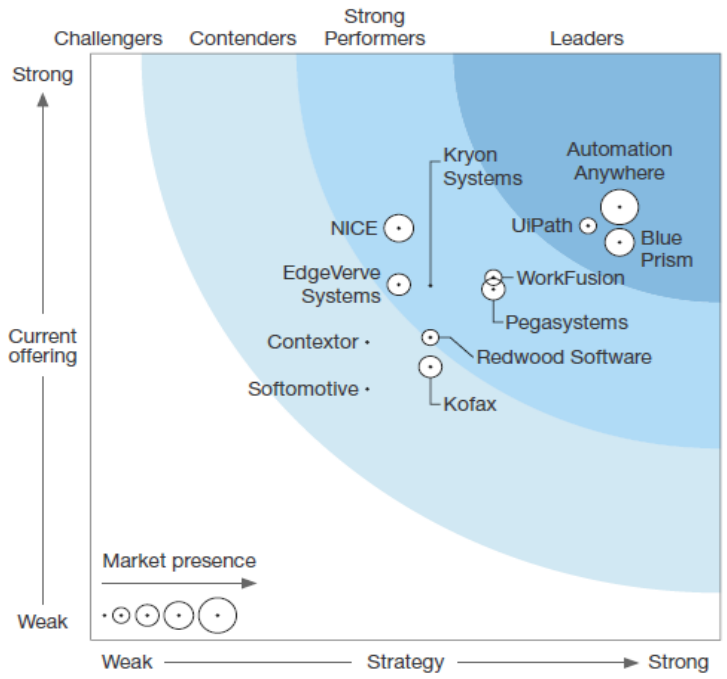


Рис. 1. Рынок RPA-технологий (информация с сайта rparussia.ru)

Лидеры среди RPA-вендоров и их клиенты, относящиеся к банковскому и финансовому секторам:

Таблица 1

Лидеры RPA-инструментов и их пользователи в банковской сфере (информация с сайта rparussia.ru)

RPA инструментарий	Пользователи RPA инструментария в банковской сфере
Blue Prism	RaiffeisenBank, BNY Mellon, Nordea, Commerzbank, Westpac, ING, Zurich, Aegon, HSBC, The Commonwealth bank of Australia, BNY Mellon
Automation Anywhere	ANZ Banking Group, Mastercard
UiPath	Generali, AON, Swiss Re, J.P. Morgan
Pegasystems	Bank of America, Lloyds, Citibank
WorkFusion	Citibank, Deutsche Bank, Standard Bank, Markit, AIG, Chubb Limited

Очевидно, в данный момент банковские и финансовые организации нуждаются в роботизации бизнес-процессов, а крупные транснациональные корпорации ведут серьезную работу по внедрению RPA- решения.

Анализируя интерфейс RPA-инструмента «Automation Anywhere» подчеркнем следующее.

Построение алгоритма выполняется за счет перетаскивания элементов в левой части инструмента «Commands» на поле записи сценария «Task Actions List», указав начальные параметры выбранной команде. Например, команда «Loop» отвечает за выполнение последующих действий алгоритма только в рамках выбранной коллекции. Также благодаря этой функции реализовываются вложенные циклы и сложные разветвления процессов.

Существует порядка 300 действий, которые могут быть присоединены как блоки Lego, такие как Internet, условный цикл, менеджмент файлов, БД, автоматические уведомления по e-mail, последовательность задач, hotkeys, переменные, протоколирование и многое другое.

Инструмент также позволяет корректировать процесс с помощью зрительного интерфейса за счет перемещения элементов без необходимости программирования. Каждому визуальному сегменту назначается разработанный сценарий конкретной задачи для формирования верхнеуровневого процесса.

В инструменте предусмотрена функция просмотра деталей процесса и список его мини-задач, которые редактируются, используя навыки программирования. Именно в панели «Task Actions List» формируются объекты и процессы робота.

Более того, Automation Anywhere дает возможность строить графики и проводить анализ результатов за счет использования созданных калькуляторов и других сложных методов расчета.

Другим интересным для анализа является RPA- инструментом является «WorkFusion».

WorkFusion – американо-белорусская компания с офисами в Нью-Йорке и Минске, созданная в декабре 2010 года. Она разрабатывает программное обеспечение для обработки данных с применением искусственного интеллекта. Такие представители банковского и финансового секторов как Citibank, Deutsche Bank, Standard Bank, Markit, AIG и Chubb Limited являются пользователями RPA решений от WorkFusion.

WorkFusion применяют аналитику больших массивов данных для оптимизации бизнес-процессов и увеличения прибыли. *Фирма разработала машинное обучение с практичным и производительным инструментом для функционирования организаций.* WorkFusion комбинирует компьютерное обучение с краудсорсингом для автоматизации работы с данными. Программное обеспечение WorkFusion интегрируется в бизнес-процессы, привлекает ресурсы удаленных работников для решения задач и использует полученные результаты для тренировки искусственного интеллекта, который затем берет на себя решение подобных задач.

WorkFusion консолидирует на одной платформе инструменты для бизнес-пользователей для моментального доступа к необработанным данным, а также для настройки конфигурации корпоративных процессов, контроля качества и автоматизации работы. Компания также имеет значительный опыт автоматизации процессов банковского сектора.

Очевидно, что методы компьютерного обучения в сочетании с RPA предлагают отличную возможность повысить качество автоматизации [5]. Разработка программного обеспечения для банковского сектора привела к ожидаемым результатам. Роботизация дала возможность финансовым организациям уменьшить затраты на соблюдение сроков и снизить количество ошибок, которые могут нанести вред безопасности и репутации банков, а также привести к административным взысканиям.

Интерфейс RPA-инструмента «WorkFusion» очень напоминает работу с рассмотренным ранее «Automation Anywhere». В левой части инструмента расположена панель доступных элементов «Action List» для записи задач. Данные элементы пользователю следует перетащить на поле записи сценария «Самописец», отметив необходимые параметры для запуска. Например, элемент «Мышь» при перетаскивании запросит указать кнопку мыши, которую необходимо нажать и количество нажатий данной кнопкой.

При написании алгоритма за счет перетаскивания и назначения функций, в панели «Самописец» формируется упорядоченный список задач, которые отражают логику процесса. Здесь можно задать желаемые параметры переменных и определить методы работы с функциями.

Также инструмент «WorkFusion» включает визуализацию алгоритмов в виде общего процесса, который схож с написанием бизнес-процессов в нотации BPMN.

RPA-инструмент «UiPath» позволяет компаниям посмотреть на роботизацию бизнес-процессов под качественно новым углом.

Компания UiPath – является основным лидирующим поставщиком автоматизации в соответствии с RPA-технологией, дающим полную программную платформу, которая помогает фирмам наиболее эффективно автоматизировать бизнес-процессы. Организация создана в Нью-Йорке и имеет сеть филиалов по всему земному шару: в Австралии, Франции, Гонконге, Индии, Японии, Румынии и Великобритании.

Порядка 150 партнеров по всему миру и около 300 глобальных клиентов используют платформу UiPath для применения автоматизированных программных роботов, что влечет за собой значительные результаты в бизнесе, усиление безопасности и рост индикаторов удовлетворенности работой. Среди клиентов UiPath замечены известные глобальные корпорации, в их числе Lufthansa, Generali, Telenor и Dong Energy. В области финансовых операций следует отметить Generali, AON, Swiss Re и J.P. Morgan

Благодаря программному обеспечению для автоматизации UiPath фирмы способны повысить эффективность процессов, в частности касаемо ручных и трудоемких операций в таких областях, как управление персоналом, финансами и учетными записями и последовательностью поставок.

Одним из показательных примеров внедрения алгоритмов UiPath является проект роботизации в крупной компании Ernst & Young. Сотрудничество в области ИТ является частью глобальной интеллектуальной стратегии EY для повышения ценности своего клиента. Целью проекта было слияние RPA-автоматизации с искусственным интеллектом и аналитикой. На данный момент EY является одним из ведущих пользователей технологии RPA и применяет более 1300 роботов для поддержки бизнеса и клиентов. Например, благодаря RPA и методам искусственного интеллекта компания достигла максимальной рентабельности инвестиций и сократила цикл расчета требований в области страхования с двух недель до 1 дня, что позволило повысить скорость и эффективность обслуживания клиентов.

Также UiPath разрабатывает интеллектуальных программных роботов, которые помогают фирмам автоматизировать циклические процессы, используя новейшую технологию компьютерного зрения. Большие компании в каждой отрасли тратят огромное количество времени и ресурсов на выполнение подобных процессов в сфере управления сотрудниками, финансами, бухучетом и иными операциями. Оцифровка данных процессов увеличивает производительность и точность, дает возможность сотрудникам сконцентрироваться на иных задачах. Совместное использование компьютерного зрения и RPA даст возможность внедрить роботизацию для еще большего числа организаций по всему миру.

Интерфейс RPA-инструмента «UiPath» комбинирует в себе элементы из инструментов «Automation Anywhere», «WorkFusion» и «BluePrism». В левой части имеется панель инструментов «Activities» с доступными функциями, например, работа с CSV-файлами или Excel.

Как в «BluePrism», интерфейс «UiPath» использует панель управления для старта процесса и обладает возможностью пошагового изменения, а также управления параметрами.

Неизменной остается панель разработчика «Recording Sequence», которая отражает исчерпывающую логику объектов, из которых в дальнейшем формируется процесс.

Процесс робота представлен в виде flowchart-схемы, которая показывает верхнеуровневую логику бизнес-процесса [1].

RPA-инструмент «Blue Prism», разработанный британской межнациональной корпорацией по разработке и внедрению программного обеспечения Blue Prism Group, имеющей сеть филиалов и лабораторий в США и Австралии. Организация является первой, кто создал RPA-бота для автоматизации бизнес-процессов с низким уровнем доходности, высоким риском, ручным вводом и обработкой данных.

Blue Prism сконструирован на платформе Microsoft .NET Framework. Он автоматизирует любое приложение и поддерживает любую платформу (мейнфрейм, Windows, WPF, Java, web и т.д.), представленную различными способами (эмулятор терминала, толстый клиент, тонкий клиент, веб-браузер, Citrix и веб-службы). Он был создан для модели развертывания с несколькими средами (разработка, тестирование, постановка и производство) с помощью физических и логических элементов управления доступом. Программное обеспечение Blue Prism RPA содержит в себе централизованный интерфейс управления релизами и модель распределения изменений процесса, обеспечивающую высокий уровень видимости и контроля. Дополнительный контроль предоставляется предприятию через централизованную модель для создания и повторного использования процесса.

В 2016 году Blue Prism получил одну из престижных наград на премии AIconics Awards, именуемую «Лучшее корпоративное приложение AI».

Blue Prism сегодня активно сотрудничает с корпорацией KPMG и разрабатывает для нее интеллектуальные решения для автоматизации, которые могут обеспечивать миллиарды транзакций и возвращать сотни миллионов рабочих часов в дело. В результате взаимодействия KPMG удалось уменьшить расходы, увеличить эффективность работы, автоматизировав транзакции. Платформа RPA от Blue Prism с возможностью доступа к облакам, искусственный интеллект и когнитивные возможности позволяют KPMG предоставлять цифровую рабочую силу для предприятия будущего.

К пользователям Blue Prism в рамках финансового сектора относятся Raiffeisen Bank, BNY Mellon, Nordea, Commerzbank, Westpac, ING, Zurich, Aegon, HSBC, The Commonwealth bank of Australia, BNY Mellon.

Интерфейс RPA-инструмента «Blue Prism» значительно отличается от рассмотренных ранее RPA-инструментов. При перемещении элементов из панели команд, они автоматически преобразовываются в блоки, которые выстраивают логику процесса. Чаще всего, доступные задачи находятся в левой части интерфейса, но панель разработчика уже представляет собой набор из множества вкладок, на которых пользователь размещает блок-схемы.

Каждый блок подразумевает под собой конкретное действие, например, «Navigate» содержит в себе нажатие клавиш и отправку «Горячая клавиша», в то время как «Код» дает возможность разработчику написать свой код и внедрить его в алгоритм робота. Важно подчеркнуть, что такие вставки кода влекут за собой более детальный процесс сертификации робота.

Вместе с тем каждый блок имеет свои характеристики и настраиваемые параметры. Все блоки написаны на языке C#, поэтому, при необходимости, разработчик с навыками программирования имеет возможность настроить команду на свой собственный объект.

Что касается управления роботами, оператору будет доступна панель «Control Room», из которой можно запускать робота, отслеживать стадии его работы и управлять запусками.

Также инструментарий «Blue Prism» позволяет выгрузить данные, которые сформировались в процессе работы робота. С помощью панели с отработанными данными оператор может отслеживать текущее протекание процесса и устранять ошибки при необходимости.

RPA-инструмент «Pegasystems» был разработан и внедрен Pegasystems Inc. – американской компанией, созданной в Кембридже в 1983 году. Организация разрабатывает программное обеспечение для управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) и управления бизнес-процессами (BPM), позже начала разработку RPA алгоритмов. В настоящее время является одним из лидеров на рынке. К представителям банковской сферы, пользующимся RPA-решениями от Pegasystems относятся Bank of America, Lloyds и Citibank

В рамках RPA Pegasystems создает программное обеспечение для управления бизнес-процессами, которое помогает компаниям автоматизировать процессы внутренних операций и обслуживания клиентов.

Больше всего Pegasystems разрабатывает программное обеспечение для обслуживания клиентов, используемое крупными банками. По мнению руководства Pegasystems, работа с корпоративными клиентами в банке – это одна из самых дорогостоящих и трудоемких функций, отягощающих глобальные банки.

Pegasystems также адаптировали свое программное обеспечение для работы с базами данных Oracle Corporation и заявили, что создают возможность отслеживания возможности продаж на финансовых, страховых и телекоммуникационных рынках. Разработанная система может предоставлять доступ к полной информации о взаимоотношениях с клиентами, отображая полную картину финансового состояния клиента. Программное обеспечение Pegasystems может поддерживать до 20 000 одновременных пользователей.

Стоит отметить, что Pegasystems действительно пользуется спросом, и клиенты отмечают качество разрабатываемого программного обеспечения, поэтому Pegasystems уже второй год подряд получает награду «Alliance Partner Excellence Awards. Pegasystems фокусируется на предоставлении клиентам преимуществ в управлении бизнес-процессами, взаимоотношениями с клиентами, уделяя особое внимание оказанию организациям помощи в улучшении структуры затрат и расширении новых потоков дохода.

Интерфейс RPA- инструмента «Pegasystems» можно назвать графически наполненным и интуитивно понятным. На стадии разработки доступны элементы для формирования логики процесса, которые также автоматически преобразовываются в блоки на панели разработчика. Каждый блок подразумевает под собой определенно действие, Если в «Blue Prism» целевой процесс напоминает блок-схему, то в инструменте «Pegasystems» процессы оформлены в виде модели BPMN [2].

Информационные системы будут стремительно эволюционировать и дальше, давая толчок в развитии науки экономических и управленческих информационных технологий и приобретая всё большую значимость как важнейший инструмент научно-технического и социально-экономического развития общества.

Список литературы

1. EY and UiPath are workind together to help provide benefits of Robotic Process Automation to organizations/ Barbara Burgess, Aparna Sankaran.-Washington: Targeted News Service, 2017. 3 p.

2. United States Pegasystems starts KYC support for financial institutes/ Jon Brigden, Joanna Richardson.-London: Albawaba (London) Ltd, 2016. 3 p.

3. Robotic Process Automation [Электронный ресурс] // Википедия – свободная энциклопедия, 2019 URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Robotic_process_automation (дата обращения 20.04.2019).

4. Простым языком о RPA (часть1) [Электронный ресурс] // DMS-solutions, 2019 URL: https://dms-solutions.co/ru/blog-ru/about-rpa-in-simple-words-part1/ (дата обращения 20.04.2019).

5. Внедрение RPA в банковской сфере [Электронный ресурс] // RPARussia, 2019 URL: https://rparussia.ru/2019/04/22/внедрение-rpa-в-банковской-сфере/ (дата обращения 21.04.2019).

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРОДВИЖЕНИЮ И СБЫТУ В ИНТЕРНЕТЕ

Ю.В. Трифонов, Н.А. Шерегов, А.А. Полушин

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского

Проведено исследование процессов, отражающих операционную деятельность потенциальных и реальных покупателей – посетителей бизнес-сайтов (источник трафика – поисковые системы) и продавцов – владельцев сайтов, основанное на построении ключевых показателей эффективности при помощи веб-аналитики.

Ключевые слова: бизнес-сайт, операции интернет-продвижения, сбытовые операции, бизнес-процессы покупателя, бизнес-процессы продавца, ключевые показатели эффективности, конверсии продаж, рентабельность инвестиций.

Современная динамика развития Интернета характеризуется:

– снижением расходов на использование ресурсов интернет, увеличением скорости доступа к данным и емкости накопителей информации;

– ростом доли мобильных пользователей, мобильных приложений, числа бизнес-сайтов, рынка интернет-услуг;

– расширением функциональности интернет-бизнеса, совершенствованием существующих и внедрением новых сервисов (приложений), повышением качества интернет-услуг;

– рисками информационной безопасности и мошенничества.

Рассмотрим примеры реализации бизнес-процессов [1] операционной деятельности, выполняемые покупателями и продавцом товаров для случая, когда источником трафика являются поисковые системы.

Пусть покупатель 1 (посетитель 1 сайта) выполнил следующий бизнес-процесс А1, состоящий из 9 шагов:

1) Набрал в поисковой строке Яндекса фразу «Купить сервер» и кликнул на «Поиск»;

2) Просмотрел несколько рекламных объявлений и сниппетов сайтов первой страницы поисковой выдачи и кликнул на рекламное объявление поисковой контекстной [2] рекламы;

3) На сайте продавца (рекламодателя) совершил целевые действия (такие действия при установке Яндекс.Метрики и Google-аналитики [3-4] были определены владельцем сайта как целевые, т.е. как достижения целей): просмотрел прайс-лист, просмотрел несколько карточек товара для различных серверов;

4) Сделал с сайта целевой звонок менеджеру по продажам и получил ответы на вопросы о товарах, о сроках поставки и установки серверов;

5) Поместил в корзину данные о покупаемом сервере;

6) Указал свои контактные данные, адрес доставки, сроки доставки и установки сервера;

7) Произвел оплату за сервер и послепродажное обслуживание (действия под номерами 4-7 также являются целевыми);

8) На следующий день в указанное покупателем 2 в договоре на доставку время принял сервер, подписал товарную накладную, отражающую получение права собственности;

9) После установки сервера продавцом в соответствии с условиями договора подписал акт выполненных работ.

Потенциальный покупатель 2 (посетитель 2 того же сайта) выполнил следующий бизнес-процесс А2, состоящий из 3 шагов:

1) Набрал в поисковой строке Яндекса фразу «Купить сервер» и кликнул на «Поиск»;

2) Просмотрел несколько рекламных объявлений и сниппетов сайтов первой страницы поисковой выдачи и кликнул на то же самое рекламное объявление поисковой контекстной рекламы, что и покупатель 1 при реализации процесса А1;

3) На сайте продавца (рекламодателя) совершил целевые действия (такие действия при установке Яндекс.Метрики и Google-аналитики были определены владельцем сайта как целевые, т.е. как достижения целей): просмотрел прайс-лист, просмотрел несколько карточек товара для различных серверов;

4) Ушел с сайта.

Заметим, что описания шагов 1-3 бизнес-процессов А1 и А2 практически совпадают, хотя реализации бизнес-процессов могут различаться. Например, могут отличаться результаты поисковой выдачи двух пользователей. Но с позиций моделирования бизнес-процессов процесс А2 является подпроцессом процесса А1.

В целях оценки эффективности выполнения продавцом операций интернет-продвижения и сбыта товара следует определять ключевые показатели эффективности:

- ✓ для каждого из 9 шагов бизнес-процесса А1, кроме шага 1;
- ✓ для бизнес-процесса А1 в целом;
- ✓ для подпроцессов процесса А1, если в целях оценки эффективности имеет смысл выделение подпроцесса.

Например, для продавца в качестве ключевых показателей эффективности (КПЭ) на шаге 2 можно выбрать:

– КПЭ1 – позиция сниппета сайта в результатах поисковой выдачи по заданному ключевому слову (поисковому запросу);

– КПЭ2 – показатель CTR (click through rate) кликабельности рекламных объявлений, отражающий конверсию показов рекламных объявлений в клики за период времени:

КПЭ2=CTR=(клики/показы)×100%.

Если на шаге 2 потенциальный покупатель просмотрел на первой странице поисковой выдачи, например, 4 рекламные объявления и 6 сниппетов, а затем кликнул на рекламное объявление, то имело место интернет-продвижение:

– в виде четырёх рекламных коммуникаций [5] (рекламное продвижение);

– в виде шести PR-коммуникаций, отражающих PR-продвижение или контентное продвижение.

Заметим, что продвижение реализуется посредством маркетинговых коммуникаций [5], т.е. передачи информации от продавца субъекту целевой аудитории (реальному и потенциальному покупателю товара/услуги) в виде: «Рекламы», «Связей с общественностью – PR», «Стимулирования сбыта», «Личных продаж», «Интернет-коммуникаций».

Интернет-коммуникации мы также можем разделять по видам интернет-продвижения: реклама, личные продажи по интернет-каналам, контентное продвижение. При этом к контентному продвижению мы отнесли PR-коммуникации через интернет и интернет-коммуникации по стимулирования сбыта.

В целях рекламного продвижения разрабатываются проекты рекламных интернет-кампаний. При выполнении рекламной кампании производится мониторинг операций и показателей средствами веб-аналитики и совершенствуются проектные решения.

Каждый сниппет отражает часть контента на какой-то странице сайта. Быстрому поиску по поисковому запросу и формированию сниппетов предшествует индексация сайтов (ресурсов) поисковыми роботами, в результате которой создаются большие базы данных. В конце прошлого века индексация проходила по принципу каталогизации – поисковые роботы отыскивали на ресурсах ключевые слова и включали их в базу данных вместе с URL-адресами соответствующих страниц.

Современные поисковые роботы учитывают много других характеристик контента: уникальность, информативность, грамотность, посещаемость, поведение посетителей на сайте, полезность сайта и другое. Следовательно, позиция сниппета в поисковой выдаче по заданному поисковому запросу зависит от качества сайта. И чтобы позиции сниппетов были высокими необходимо регулярно обновлять контент, а также проводить SEO-оптимизацию, т.е. совершенствовать проектные решения бизнес-сайта, повышать показатели конверсий [6], характеризующие поведение посетителей на бизнес-сайте.

Если продвигают сайт, или бренд, или мероприятие, или отдельного специалиста, то фактически продвигают компанию и ее продукты. Главной целью интернет-продвижения может быть, например, «Увеличение на 10% объема продаж в зафиксированном периоде при высокой рентабельности вложений в продвижение». Для достижения главной цели ставятся цели продвижения более низкого уровня:

– формирование у целевой аудитории узнаваемости объекта продвижения;

– привлечение внимания к объекту продвижения, формирование или поддержание интереса к нему на рынке [5] и т.д.

Под интернет-рекламой понимают либо множество рекламных объявлений (обращений), либо одно рекламное объявление (обращение) – платное для рекламодателя неличное обращение. Тогда рекламная коммуникация – это чтение, просмотр, прослушивание рекламного обращения.

PR-коммуникация – передача субъекту целевой аудитории информации: о компании, ее продуктах, бренде, специалистах в виде: контента страниц сайта, конкурса, юбилея, лотереи, соревнования, участия в выставке, благотворительности, фирменного стиля, новостных материалов, пресс-конференции, семинара, годового отчета, статьи в прессе, передачи на радио, передачи на телевидении (не рекламный ролик), других PR-акций.

Стимулирование сбыта как операция продвижения приводит к повышению покупательной активности в связи с передачей информации:

– продажах по акциям (по сниженным ценам);

– программах лояльности на основе: дисконтных карт, скидок при повторной покупке, бонусов и т.п.);

– демонстрации товаров промоутерами;

– бесплатных образцах для пробы и т.д.

Такая передача информации происходит при выполнении сбытовых операций вида «Стимулирование сбыта»

Личная продажа как операция продвижения – это передача информации (двунаправленная) в процессе личного контакта менеджера по продажам с потенциальным покупателем, т.е. в процессе выполнения сбытовой операции с таким же названием «личная продажа».

В целях дальнейшего определения ключевых показателей эффективности имеет смысл разбить процесс А1, как минимум, на три подпроцесса:

– подпроцесс А1.1 рекламного и контентного поискового продвижения, состоящий из шагов 1 и 2, отражающий привлечение на сайт поискового трафика;

– подпроцесс А1.2 контентного продвижения и сбыта, отражающий поведение посетителя на сайте и состоящий из шагов 3-7;

– подпроцесс А1.3 доставки и послепродажного обслуживания, состоящий из шагов 8 и 9.

Ключевыми показателями эффективности подпроцесса А1.1, как и на шаге 2, являются введенные выше КПЭ1 и КПЭ2.

Для дальнейшего исследования подпроцесса А1.2 нужно уметь отличать сбытовые операции от операций продвижения.

К сбытовым операциям относят:

✓ прогнозирование и организацию продаж по каналам и/или подканалам сбыта с возможным участием дилеров, дистрибьюторов, других посредников;

✓ сбытовые мероприятия/операции: а) личные продажи; б) прочие продажи; в) стимулирование сбыта, в том числе стимулирование покупателей, менеджеров по продажам, кассиров, партнеров; г) послепродажное обслуживание; д) другое.

Канал сбыта (распределения) для производителя – это путь, по которому товары движутся от производителя к потребителям. Путей (каналов) может быть несколько.

Канал сбыта для торгового посредника – путь движения товара от торгового посредника к потребителям.

Если канал сбыта это интернет, то подканалами могут быть используемые покупателями интернет-сервисы (приложения), например, поисковик, бизнес-сайт, социальная сеть и т.д.

Личная продажа как сбытовая операция – это представление товара одному или нескольким потенциальным клиентам, осуществляемое при непосредственном общении в целях продажи, установления отношений с клиентами и т.п.

К стимулированию сбыта как сбытовым операциям отнесем такие мероприятия:

✓ проведение акций продаж по сниженным ценам;

✓ распространение дисконтных карт (карт лояльности);

✓ выдача купонов с правом на скидку в цене в случае приобретения следующего товара;

✓ демонстрация товара – изображение либо представление товара в различных местах продаж: на прилавках магазинов, в окнах, на стендах и т.д.; при этом демонстрационные материалы могут предоставляться непосредственно производителями (стимулируются импульсные покупки);

✓ другое.

Мероприятия по стимулированию сбыта и личным продажам относят в 1-ю очередь к выполнению сбытовой функции, а передаваемую при этом информацию субъектам целевой аудитории относят к маркетинговым коммуникациям, т.е. к выполнению функции продвижения. При этом каналы сбыта являются и каналами продвижения.

Проведем анализ операций и каналов продвижения и сбыта подпроцесса А1.2, состоящего из шагов 3-7.

На шаге 3 выполнены операции контентного продвижения; канал продвижения – соответствующие страницы бизнес-сайта;

На шаге 4 имела место сбытовая операция вида «личная продажа» и операция продвижения вида также «личная продажа». Канал продвижения и сбыта – IP-телефония.

На шагах 5-7 выполнялись только сбытовые операции. Каналы сбыта – соответствующие страницы бизнес-сайта.

В качестве ключевого показателя эффективности подпроцесса А1.2 выберем показатель прямой конверсии посетителей, перешедших на сайт из поисковых систем, в продажи.

В качестве ключевого показателя эффективности бизнес-процесса А1 в целом выберем показатель рентабельности затрат на интернет-маркетинг (в данном случае – на интернет-продвижение и сбыт, включая послепродажное обслуживание). Этот показатель – *ROMI* **(**Return on marketing investment) возврата инвестиций, вложенных в интернет-технологии продвижения и сбыта, который вычисляется по следующей формуле:

ROMI = ((Доход от вложений в интернет-маркетинг – Вложения в интернет-маркетинг) / Вложения в интернет-маркетинг)×100%.

Для оценки эффективности отдельных рекламных интернет-кампаний используют показатель:

ROI РЕКЛАМЫ = ((Доход от вложений в интернет-рекламу – Вложения в интернет-рекламу) / Вложения в интернет-рекламу) × 100%.

При расчете показателей используются системы веб-аналитики [3, 4]. Наибольшие затруднения вызывает вычисление доходов от вложений в интернет-рекламу и доходов от вложений в интернет-маркетинг.

Продавец – владелец сайта в целях обеспечения клиентам возможности реализовывать бизнес-процессы вида А1, со своей стороны, выполнил и/или выполняет следующие процессы:

– создал бизнес-сайт;

– управляет контентом бизнес-сайта;

– разработал проект контекстной рекламной кампании в среде Яндекс.Директ и запустил рекламную кампанию, которая выполняется при реализации бизнес процесса А1.;

– совершенствовал проектные решения бизнес-сайта в целях повышения конверсий достижения целей посетителями, рентабельности инвестиций в интернет-маркетинг.

В заключение отметим, что умение анализировать и оценивать потенциальную и реальную прибыльность и рентабельность инвестиций в цифровые технологии позволяет эффективно управлять бюджетами инвестиций и является важным условием конкурентоспособности субъектов предпринимательства.

Список литературы

1. Шерегов Н.А. Теоретические и прикладные аспекты моделирования деятельности компании // Электронный научный журнал // Управление экономическими системами № 3, 2013. [электронный ресурс]. Режим доступа: URL: http://uecs.ru/predprinematelstvo/item/2050-2013-03-23-07-07-05

2. Никита Кравченко . Тренды контекстной рекламы в 2019 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://elama.ru/blog/trendy-kontekstnoy-reklamy-v-2019-godu/

3. Яндекс.Метрика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://metrika.yandex.ru/

4. Google Analytics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.google.ru/analytics/.

5. Синяева И.М. Интегрированные маркетинговые коммуникации./ Синяева И.М., Маслова В.М., Романенкова О.Н., Синяев В.В. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 504 с.

6. Рэбхэн, Бенджи. От кликов к продажам: Как повысить продажи через оптимизацию конверсии / Бэнджи Рэбхэн; пер. с англ. Юлии Дворецкой. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 304 с.

7. Каплунов Д.А. Контент, маркетинг и рок-н-рол. / Денис Каплунов. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014 – 496 с.

8. Федеральный закон "О рекламе" от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 27.12.2018).

A study of the processes that reflect the operational activities of potential and real buyers – visitors to business sites (traffic source – search engines) and sellers – site owners, based on the construction of key performance indicators using web Analytics.

Keywords: business website, operations, Internet promotion, marketing operations, business processes, buyer, business seller processes, KPIs, sales conversions, ROI.

РАЗВИТИЕ ЛИДЕРСТВА – КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА СОТРУДНИКОВ ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В.С. Фомичева

Сибирский Федеральный Университет

В работе рассмотрены вопросы реализации интеллектуального потенциала сотрудников через развитие лидерства. Интеллектуальный потенциал является важнейшим условием для стратегической и инновационной деятельности организации.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, развитие лидерства, инновационная организация.

Мировой уклад экономической системы современности характеризуется переходом от периода индустриального и постиндустриального уклада к стадии науки и знаний. В первую очередь это видно в части усиления роли нематериальных активов, и, особенно, вложением в интеллектуальный капитал. Конкурентная борьба современности имеет отличия в обладании не столько капитальными и материальными ресурсами, сколько в овладении умениями разработки и внедрения нового (а именно обладание инновационным потенциалом). Внедрение новых технологий, использование их для производства высококачественных товаров и услуг, с которыми компания планирует выход на мировой рынок, является первоочередной стратегической целью развития для ведущих компаний всего мира.

Внедрение инновационных процессов требует огромных усилий (как организаторских, так и интеллектуальных) от всех участвующих в разработке инноваций. Для этих усилий должен быть стимул, принимая во внимание, что большинство людей зачастую не горят желанием что-то изменить на работе или в своей жизни. В таблице 1 представлены мотивы сопротивления изменениям, встречающиеся наиболее часто, и методы преодоления сопротивления этим изменениям [1].

Именно поэтому особую сложность в управленческой практике представляют нестандартные решения, последствия которых трудно предсказать и количественно измерить. Большинство стратегических решений в области управления человеческими ресурсами принадлежит к числу таких решений – нестандартных, с трудно предсказуемыми последствиями. Результаты их реализации во многих случаях сложно количественно измерить. Помимо этого, есть довольно большой интервал времени между тем, когда финансирование на реализацию кадровых решений произведено, и тем, когда можно увидеть и осуществить оценку результатов от фактических вложений.

Таблица 1

Мотивы сопротивления изменениям и методы преодоления сопротивления изменениям

Мотивы сопротивления изменениям	Методы преодоления сопротивления изменениям
– нетерпимость к изменениям (консерватизм, лень, боязнь стать неадекватным новым обстоятельствам);	– разъяснительная работа со стороны менеджера с объяснениями пользы изменений для компании в целом и для каждого отдельного работника;
– узкособственнический интерес (боязнь потерять что-либо ценное для себя: деньги, должность, статус и т.п.) – непонимание замыслов руководства (в силу неинформированности или низкой квалификации); – несогласие с руководством (в силу низкой оценки профессионального уровня или недостаточности информированности руководства)	– вовлечение сотрудников в осуществление инноваций, формирование в них чувства сопричастности к жизни компании; – предоставление сотрудникам максимально возможного объема информации о новшестве; – формирование системы материальных и моральных стимулов активизации инновационной активности

Когда нет обоснования подходов к оценке результата принимаемых решений по кадровым вопросам, инвесторы считают неоправданными вложения на их осуществление и сомневаются в результатах, которые прогнозируются в перспективе. Эта причина очень часто является стоп-фактором, который сдерживает инвестирование средств в рост человеческого капитала, увеличение его эффективного использования. А также существует проблема нерационального использования средств, реализации и разработки необоснованных решений по кадровым вопросам, что ведет к упущенной выгоде и социальным и экономическим потерям.

Противоречие между фактом объективно обусловленного увеличения значения оптимальных решений по кадровым вопросам и состоянием этого процесса в практическом применении указывает на необходимость нахождения результативных мер разрешения сложившихся в данной области несоответствий и проблем.

В последнее время актуальность такой работы приобретает все более важный характер. Влияние оказывают следующие обстоятельства.

Во-первых, на стоимость компании, ее капитализацию, управление персоналом оказывает непосредственное влияние. Увеличиваются в стоимости нематериальные активы (интеллектуальный потенциал сотрудников, брэнд компании, политика принимаемых кадровых решений), которые занимают все большую долю в общей сумме активов организаций. Консультационной компанией Watson Wyatt были проведены исследования, в ходе которых выяснилось, что при эффективном управлении персоналом стоимость компании растет на 90%, а неудачные кадровые решения наоборот, сокращают ее стоимость примерно на 15%. В последнее время данный факт все чаще принимается во внимание потенциальными, в основном, западными, инвесторами при покупке компании, вложении инвестиций, влияет на выбор потенциального партнера, используется для оценки надежности бизнеса.

Во-вторых, управление человеческими ресурсами – это главный фактор в числе других, обеспечивающих лидерство в конкурентной борьбе, т.к. он относится к числу важнейших «внутренних компетенций» компании, которые очень сложно скопировать. В ситуации, когда 75% технических инноваций копируется в течение первого года, а 90% – в течение двух лет, ясно, что управление человеческими ресурсами становится главным преимуществом компании в конкурентной борьбе и предопределяет ее успех и выживаемость.

В-третьих, управление человеческими ресурсами по оценкам экспертов, дает возможность компаниям повышать уровень и становиться не просто хорошими, успешно работающими, а выдающимися, лидирующими в конкретной нише рынка. В ходе неоднократно проведенных многочисленных исследований была установлена прямая зависимость между эффективностью управления человеческими ресурсами, степенью удовлетворенности работников данной организации и качеством их работы, т.е качеством выпускаемой продукции, либо оказанных услуг. Что повлияло на такие финансовые показатели работы организации, как: удовлетворенность покупателей и клиентов, стоимость акций, прибыль и т.д. [2].

Что же касается именно интеллектуального потенциала – сам по себе новой стоимости он не приносит. Скорее это возможность получения дохода в будущем при определенных условиях. Для этого необходимо пройти процесс преобразования потенциала в капитал, то есть именно то, что принесет прибыль. Потенциал становится капиталом, когда, имея свою стоимость, он начинает приносить новую стоимость, а для этого его нужно реализовать. Следовательно, капиталом можно назвать только реализуемую составляющую интеллектуального потенциала сотрудника, приносящую доход. Суть вышеописанных понятий четко показывает грань между потенциалом – возможностью получения дохода в будущем и капиталом – то, что сейчас приносит доход [3].

Рассмотрим подробнее, как развитие лидерства в управлении человеческими ресурсами помогает организации получить самое главное конкурентное преимущество в эпоху цифровой экономики – преобразование интеллектуального потенциала сотрудников в интеллектуальный капитал организации.

Кто же такой лидер? Это человек, способный брать на себя ответственность за происходящее, мотивировать команду и идти к достижению цели, формировать мнение, к которому прислушиваются люди. Следовательно, эти качества необходимы, прежде всего, руководителям и соискателям на руководящие и топовые позиции. Зачастую такие качества как стрессоустойчивость, коммуникабельность, умение работать в команде, аналитический склад ума, амбициозность фигурируют во многих вакансиях, но далеко не всегда описывают необходимые качества кандидата и согласуются с желаемой должностью. При подготовке резюме стоит перечислять только те, которые применимы в желаемой позиции.

Определение «лидерство» (от англ. lead – вести) в широком смысле – это отношения доминирования и подчинения, влияния и следования в системе межличностных отношений. Таким образом, лидер – ведущий или идущий впереди.

В настоящее время, по заявлению многих мировых и отечественных компаний, во всех сферах бизнеса на рынке труда существует дефицит менеджеров, обладающих талантом и опытом управления. Требования, предъявляемые к руководителю-лидеру – владение такими методами и тактическими приемами, которые способны вдохновлять команду, влиять на поведение людей, побуждать действовать и достигать поставленных целей. В одном из интервью директор департамента развития компании Penny Lane Personnel Елена Егорова рассказывает, что о развитии лидерства в России заговорили только в 2001 году . – Именно в это время российский бизнес начал интересоваться регулярным менеджментом и методами конкурентной борьбы. За 18 лет руководители многих крупных российских компаний осознали, что необходимо развивать лидерские навыки своих сотрудников. [4]

Вопрос развития лидерства в корпорации, да и в любой организации – это не только развитие избранных руководителей, это намного шире. Выдающиеся лидеры в компании – те, кто берет на себя ответственность вести за собой людей в организации, появляются нечасто, и, как показывает практика – в итоге успех определяется развитием лидерских качеств сотрудников организации и ее лидерским потенциалом в целом.

В настоящее время все больше компаний приходит к выводу, что лидерские качества можно развивать на любом уровне структуры организации. Хотя в основном, в литературе, описываются механизмы выдвижения выдающихся лидеров, компании понимают, что развивать лидерский потенциал необходимо также у менеджеров среднего и низшего звена, так как успех компании зависит от лидерского потенциала в широком смысле этого термина, ведь даже среди рядовых сотрудников есть лидеры, формирующие собственную точку зрения, мотивирующие своих коллег на успех с помощью вовлечения в работу, предлагающие идеи по оптимизации процесса.

Рассмотрим примеры успеха того или иного начинания, либо деятельности компаний благодаря широкому использованию лидерского потенциала.

Крупные металлургические компании непрерывно совершенствуют свое производство с целью сохранения конкурентоспособного преимущества на глобальных рынках. Практика показывает, что основные усовершенствования проходят за счет инициативы рядовых сотрудников, досконально знающих процесс, которые находят любые, даже мелкие возможности для улучшения качества продукции и оптимизации процесса. Эти небольшие улучшения «поднимаются» на уровень вышестоящих работников, где они дорабатываются, трансформируются и тиражируются на весь процесс производства. Во многих промышленных компаниях России имеется огромный потенциал для приобретения и удержания лидерских позиций на глобальном рынке во многом благодаря развитию лидерских качеств сотрудников среднего и низшего звена, что неизменно приводит к совершенствованию операционной эффективности предприятия.

В финансовой компании развитие системы продаж требует лидерских качеств от сотрудников низшего звена, например страховых агентов. От их изобретательности, ответственного и заинтересованного отношения к делу зависят успех каждой отдельной сделки и общий имидж компании на рынке.

Консалтинговые или юридические профессиональные компании не имеют жесткой структуры, следовательно, и иерархии, поэтому они наиболее сильно зависят от развития лидерских навыков, от инициативы сотрудников в процессе разработки новых творческих подходов и освоения знаний.

Когда компания признает, что развитие лидерства позволит использовать интеллектуальный потенциал сотрудников, необходимо понять, какие качества лидеров нужно развивать, как организовать систему развития

персонала, корпоративную культуру компании для выявления будущих лидеров, их воспитания, удержания в компании и продвижения по карьере. Некоторые международные компании достигают успеха благодаря не только своим талантливым руководителям, а также и профессиональному развитию интеллектуального потенциала сотрудников на всех уровнях, превращая их в лидеров.

Джек Уэлч, глава General Electric, использовал эти знания для обеспечения эффективного руководства большой корпорацией, в результате чего в компании была сформирована особая культура лидерства, целью которой было развитие и продвижение талантливых сотрудников.

Известно, что на разных ступенях карьерной лестницы от сотрудников требуются разные лидерские качества. На начальных это умение и желание взять на себя ответственность, отношение к порученной работе, как к своему собственному делу, готовность выйти за рамки задания. По мере продвижения «вверх» требования меняются: с повышением уровня ответственности все более важной чертой становится умение развивать необходимые качества в других сотрудниках. На верхних ступенях карьерной лестницы решающими качествами становятся стратегическое мышление и умение вести за собой других.

Об этом задумывались еще в середине XX века. В книге «Воля к лидерству» Марвин Бауэр, один из основателей компании McKinsey и ее директор в 1950—1967 гг., убеждает руководителей отказаться от иерархических структур и развивать лидерство, прежде всего в себе.

В условиях нарастающей конкурентной борьбы компаниям нужно проявлять все большую гибкость, а это невозможно при иерархической структуре организации. По мнению Бауэра, командную систему нельзя просто усовершенствовать, ее надо заменить новой, на смену абсолютной власти должно прийти лидерство; компанией должна управлять целая сеть лидеров, которые работают на всех уровнях организации.

Самое распространенное толкование понятия «лидер» выглядит так: это человек, ставящий цели и привлекающий к ее достижению свою команду. Любой человек, ставящий себе цель развить навыки лидерства, понимает, что для этого необходимо обладать определенными чертами характера и его качества. Но если данные от природы особенности характера изменить сложно, то качества имеют больше общего с навыками, и потому приобрести их легче. Вот что Марвин Бауэр говорит о некоторых основных качествах настоящего лидера.

- Честность – это важнейшая черта руководителя по мнению специалистов по лидерству. Говорить правду намного проще, чем искать оправдания, либо какие-то обходные пути. Как учил экс–глава DuPont Ричард Хекерт: «Если вы всегда говорите правду, вам не нужно запоминать все свои слова». Наибольшего доверия от своих подчиненных добиваются те, кто честен даже в мелочах, не говоря уже о более важных вещах. Выступая на пресс-конференциях и публичных мероприятиях, лидеры тщательно выверяют свои заявления, даже если последние не имеют особого значения. Честность во всем – хороший способ завоевать доверие внутри организации и за ее пределами.
- Сдержанность и непринужденность. Лидер не может обладать такими качествами, как высокомерность, самовлюбленность и заносчивость. И наоборот, застенчивость также не присуща лидеру. Он формирует вокруг себя неформальную среду путем непринужденного и неформального поведения и думает не о себе, а о компании и коллективе. Это можно сделать по-разному, например, не заводить себе шикарных кабинетов.
- Умение слушать – может быть недооценено, ведь большинство руководителей организаций с иерархической структурой не обладают этим навыком. Они могут прервать подчиненных на планерке или совещании, как правило, после этого люди не захотят продолжать выступление независимо от степени важности вопроса. Такие руководители настолько не умеют слушать, что превращаются в глазах подчиненных в лидеров, просто перестав говорить и начав слушать. Сотрудники такие метаморфозы воспринимают хорошо, а сами начальники поражаются тому, как много важного узнают.
- Восприимчивость. Если руководитель не знает, что происходит «на передовой» в организации, то происходит следующее: его стараются не расстраивать плохими новостями, с ним не спорят, не задают «глупых» вопросов. От этого руководитель теряет восприимчивость, проявляется самоуверенность и самодостаточность. Качество принятия управленческих решений ухудшается. Если же первое лицо компании развивает в себе такое качество лидера, как восприимчивость – он лучше информирован, ему проще выстроить с коллегами и подчиненными более продуктивные отношения. Принимает решения взвешенно, своевременно доводит их до тех, кого касаются эти решения, не торопится сразу сказать «нет».
- Умение поставить себя на место другого для того, чтобы понять его мысли и использовать правильные аргументы для убеждения. Не смотря на то, что у сотрудников с начальником навряд ли сложатся близкие доверительные отношения, но он может попробовать развить в себе умение чувствовать, что происходит с ними. Для этого всего лишь нужно быть осторожным в выражении, проявлять тактичность и чуткость.
- Инициативность как важнейшее качество развития лидера, которое несложно развить в себе. В бюрократических иерархических системах не может развиваться инициатива, особенно среди рядовых сотрудников. Настоящий лидер, управляющий компанией, реализует интеллектуальный потенциал своих сотрудников через поощрение инициативности, он не будет упускать такую возможность и среди рядовых сотрудников. Он знает, что от этого зависит конкурентоспособность компании и умеет мотивировать и вдохновлять. Сегодня мотивация слишком часто сводится к характерным для командно–административной системы денежным стимулам или обещаниям повышения по службе. В компаниях, где поощряют развитие

лидерства, понимают, что больше, чем денежные стимулы, людей мотивируют результаты своего труда, ощущения от своего вклада в компанию, что их ценят и уважают. Именно поэтому в таких компаниях сотрудники сами заинтересованы в развитии компании, повышении производительности и качестве выпускаемой продукции, и, как следствие, финансовые стимулы дают больший эффект.

В настоящее время остро стоит вопрос: как развить лидерство в российской компании? Очень важно создавать микроклимат внутри организации для развития лидерства на любом уровне и всячески способствовать этому развитию.

Один из важнейших критериев – «уплощение» иерархической структуры, отказ от традиционного для России контроля, как метода повышения ответственности сотрудников, децентрализация и делегирование полномочий, в пользу предпринимательского отношения к работе. Как показывает опыт, положительный результат в мотивации сотрудников и повышении производительности труда удается достичь путем распределения полномочий и ответственности. Наиболее успешные мировые компании на западе давно осознали, что бюрократия несовместима с развитием и использованием интеллектуального потенциала сотрудников, их структура построена на принципах делегирования, децентрализации и стимулировании предпринимательского подхода.

Второй обязательный критерий – первостепенный вклад в развитие ключевых сотрудников, а значит и лидерских качеств, на всех уровнях компании. Исследования McKinsey показывают, что совокупный доход акционеров компаний – лидеров в области развития персонала почти на 20% превышает средний по отрасли. Разумеется, это говорит не только об успехе в развитии сотрудников, но недооценивать этот фактор все же не стоит. Необходимо построить систему, которая охватывала бы всю организацию и стимулировала бы развитие лидерского потенциала на всех уровнях. Многие составляющие такой системы очевидны и рациональны, что, однако, не умаляет их важности. Сюда входит систематическое обучение на практике всех потенциальных и состоявшихся лидеров, привлечение руководителей всех уровней организации к набору персонала, оценке и карьерному развитию сотрудников и не только в рамках своих функциональных подразделений. Данные мероприятия не только влияют на результат, делая его лучше, но и помогают донести до сотрудников смысл наиболее высоко оцениваемых в компании лидерских качеств и способностей, побуждая к развитию их в себе.

В–третьих, для топ-менеджера компании одной из основных стратегических задач должно быть воспитание будущих лидеров и развитие человеческого потенциала. В самых успешных компаниях первые лица посвящают значительную часть времени (и ресурсов компании) развитию сотрудников на всех уровнях. «Своей главной задачей я считаю развитие нашего человеческого потенциала, поэтому каждую беседу, каждую встречу я воспринимаю как возможность поговорить о людях. Именно так мы управляем GE», – говорил Джек Уэлч. Как показывает практика, успешные компании в лице топ-менеджеров зачастую участвуют в назначениях даже на рядовые должности, в то время как менеджеры менее успешных компаний не спешат тратить на это свое время.

Наконец, руководители – первые лица компании, а также менеджеры высшего звена и сами должны непрерывно работать над собой, развивать лидерские и управленческие навыки, например, применяя разные стили управления в зависимости от ситуации. Необходимо иметь в виду, что манера поведения и стиль руководства топ-менеджера копируется непосредственными подчиненными, а затем воспроизводится на всех уровнях организации. Если руководитель показывает, что он ценит инициативность и ответственность, демонстрирует открытость и сдержанность, таким образом он вызывает ответную реакцию своего коллектива. [5].

Система развития лидерства должна включать оценку и обучение. Лучший способ побудить сотрудника развиваться – это выявить его сильные стороны и указать то, над чем нужно поработать. Использование современных методик оценки продуктивности сотрудника поможет получить объективное представление о его профессиональном уровне и наличии лидерских навыков. Для оценки можно использовать популярный метод 360 градусов, который поможет выявить степень соответствия сотрудника занимаемой должности посредством анонимного опроса его делового окружения. Для системы развития лидерства в организации также важны обзоры эффективности работы, основанные на объективных данных. Полезным инструментом оценки могут оказаться и опросы, выявляющие степень клиентоориентированности. Регулярная оценка позволяет руководителю сформировать объективное представление о себе и своих компетенциях и профессиональных успехах. Основная цель такого анализа – понять, в каком направлении нужно развиваться управленцу, какие знания и опыт ему необходимы. В некоторых компаниях существует практика проведения тренингов лидерства для менеджеров ключевых подразделений. По результатам анкетирования сотрудников и на основе показателей о работе отделов в годовом отчете перед бизнес-тренером формируется задача. Результаты обучения измеряются исходя из применения полученных сотрудником знаний на практике.

Развитие лидерства по принципу 70/20/10. Обучение, целью которого является развитие лидерских качеств, должно быть максимально приближенным к реальным условиям. Не менее 70% обучения должно проходить в работе, чтобы сотрудник смог получить новый опыт. Развитие лидерства с помощью практического обучения подразумевает участие в новых проектах, ключевых совещаниях, стажировках. При этом 20% времени нужно отвести обмену опытом с другими успешными руководителями, состоявшимися лидерами. Это возможно, если начинающий лидер будет наблюдать за работой более опытного руководителя и перенимать его методы работы, стиль коммуникации, логику поиска решений. Отметим, что только 10% учебного време-

ни отводится на теоретическое обучение: посещение программ и курсов, тренинги, повышение квалификации, дистанционное обучение, чтение профильной литературы. Для будущего лидера важны внутренние установки на развитие, поэтому обучение затрагивает самосознание, эмоциональный интеллект и даже физическую форму человека.

«Ролевая модель» как способ развития лидерства. Если равняться на миллионера – сами станете миллионером. Как показывает практика, сотрудники, которые хотят развить лидерские качества, наблюдая за лидерами и перенимая их опыт, достигают успеха в числе первых. Наличие образца для подражания способствует развитию лидерства в организации. Применение «ролевой модели» или системы наставничества – один из наиболее эффективных способов формирования у сотрудников необходимых лидерских навыков. Руководитель может наблюдать за старшим коллегой, учиться у него методам управления и принятия решений, вникать в мотивы его поведения, постигать логику поступков и анализировать личностные качества. Оптимально, если сотрудник сможет сам выбрать себе «ролевую модель» и, после наблюдения и анализа, выработать собственный план действий по развитию лидерства с учетом подмеченных особенностей «ролевой модели». Подражание – один из наиболее эффективных способов обучения. Несмотря на то, что каждый лидер – яркая индивидуальность, обмен опытом всегда идет на пользу руководителю.

Индивидуальный или личный план развития лидерства. Его необходимо иметь каждому сотруднику, претендующему, либо занимающему руководящую должность. Целью составления данного плана является приобретение и развитие новых навыков, а не карьерное развитие. При составлении плана необходимо прописывать личностные и профессиональные достижения, позволяющие сотруднику занять более высокую позицию при продвижении по карьерной лестнице. Принципы и цели развития лидерства должны быть понятны и прозрачны для потенциального лидера. Также в плане развития сотрудника можно отразить ключевые показатели эффективности, задачи на текущий год, расписание обучения. Одним из условий продвижения по карьерной лестнице может стать, например, обучение новичков, или успешное прохождение назначенных курсов, или чтение профессиональной литературы. В некоторых зарубежных компаниях существует опыт обязательного обучения подчиненных руководителем, результаты обучения учитывают в оценке уровня компетенций управленца – лидера.

Развитие лидерства: книги для чтения. Любому сотруднику, кто стремится к развитию своих лидерских качеств, необходимо обучение у более опытных коллег. И конечно, помимо практики, знания необходимо пополнять с помощью теории, что обеспечивается чтением профессиональной литературы по направлениям, используемым в работе. Это могут быть управленческие навыки, личностные качества, профессионализм. Помимо этого, необходимо читать и художественную литературу, не зацикливаться только на профессиональной, что позволит будущему лидеру расширить кругозор. В некоторых организациях для развития интеллектуального потенциала сотрудников и приобретения лидерских качеств составлен список книг, который может быть внесен в планы сотрудников. Потенциальные руководители даже сдают экзамен по содержанию книг, что может существенно повлиять на дальнейший карьерный рост.

«Кружки качества» как инструмент развития лидерства в организации. Некоторые компании на практике применяют интересный метод объединения в команды лучших сотрудников из разных подразделений в так называемый «локомотив» для решения сложнейших задач. Как правило, вся команда, или ее часть, работает над ключевыми задачами компании. «Кружок качества», как инструмент, эффективно используется для внесения разнообразия в повседневную работу потенциального лидера и способствует развитию его лидерских качеств. Привлечение специалиста в команду профессионалов с одной стороны, означает доверие руководителя. Если смотреть со стороны специалиста – это вызов, в котором он должен раскрыть свой интеллектуальный потенциал путем концентрации, принятия управленческих решений и мотивации коллег.

Для развития лидерства нужен дух соревнования. Практика создания банка идей широко распространена среди ведущих мировых компаний. Предложения по улучшению и оптимизации бизнес-процессов, поступающие от сотрудников, объединяются в единый банк. Возможность предложить свои идеи служит превосходной мотивацией, создает конкуренцию, поддерживает дух соревнования. Сотрудник, как правило, защищает свою идею перед комиссией и, если замысел получает одобрение, реализует ее за счет компании[6].

Современная система управления человеческими ресурсами ставит своей ключевой целью обучение и развитие персонала. Направление развития талантов своих сотрудников сейчас приобретает все большую актуальность, и владельцы бизнеса обращают на это пристальное внимание. Управление талантами и развитие лидерских качеств сотрудников способствует подготовке самостоятельных и инициативных специалистов, повышению уровня кадрового ресурса и формированию мощного интеллектуального капитала организации.

Список литературы

1. Иванов, И.Н. Менеджмент корпорации : учебник / И.Н. Иванов. – Москва : Инфра-М, 2004. – 368 с.

2. Карташова, Л.В. Управление человеческими ресурсами : учебник / Л.В. Карташова. – Москва : Инфра-М, 2005. – 236 с.

3. Антонова, О.А. Интеллектуальный потенциал работника предприятия / О.А. Антонова // Челябинский гуманитарий. – 2015. – № 3. – С. 9.

4. https://delovoymir.biz/kto_takoy_lider.html
5. https://www.cfin.ru/management/people/leadership.shtml
6. https://www.hr-director.ru/article/66002-qqq-16-m4-04-04-2016-razvitie-liderstva-v-kompanii

DEVELOPMENT OF LEADERSHIP AS A TOOL FOR IMPLEMENTATION OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF EMPLOYEES INNOVATION ORGANIZATION

V.S. Fomicheva
Siberian Federal University

The paper deals with the implementation of the intellectual potential of employees through leadership development. Intellectual potential is the most important condition for strategic and innovative activity of the organization.

Keywords: intellectual potential, leadership development, innovative organization.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ЭТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И ОРГАНИЗАЦИЯМИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

М.Ю. Хазан

ННГУ им. Н.И. Лобачевского

В статье изучается специфика управления на предприятиях и организациях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, связанная с теоретическими и прикладными вопросами ведения переговоров. Также уделено внимание культурной дифференциации представителей разных стран и регионов, которая может повлиять на процесс ведения переговоров и оказаться решающим фактором при принятии управленческого решения.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, стратегия, тактика переговоров, кросс-культурное взаимодействие, ценности, этическое наполнение.

Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия, организаций, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, во многом зависит от принадлежности того или иного предприятия к определенной отрасли. Для наиболее эффективного управления данной деятельностью необходима оптимальная структура управления, выстроенная в соответствии целями и задачами в рамках внешнеэкономической деятельности. Посредством управления данной деятельностью на предприятии реализуются следующие цели: обоснованное участие в международном разделении труда, повышение рентабельности, получение дополнительной прибыли [1].

Механизм управления внешнеэкономической деятельностью включает: цели управления; управленческие принципы, функции управления; организационную структуру предприятия; методы управления; особенности процесса управления; устойчивые ценностные ориентации трудового коллектива; систему мотивирования и стимулирования. При анализе управленческого процесса на предприятиях и организациях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, можно выделить два аспекта, составляющих его специфику.

1. Организационный. Процесс управления внешнеэкономической деятельностью

предполагает специфическую работу по взаимодействию с потенциальными партнерами по экспортно-импортным операциям; осуществление предшествующей подписанию внешнеторгового договора работы и подготовка самого контракта, максимально выгодного для предприятия, а также организацию и ведение деловых переговоров.2. Выявление ценностно-этических приоритетов потенциальных и существующих деловых партеров для установления и укрепления деловых контактов. Переговоры – это коммуникация между сторонами для достижения своих целей, при которой каждая из сторон имеет равные возможности в контроле ситуации и принятии решения. Организация подготовки и ведения переговорного процесса может быть представлена в обобщенном виде. Каждый переговорный процесс имеет свою специфику, уникальность; невозможно предложить единственную универсальную модель переговорного процесса. Однако предварительное моделирование переговорного процесса содержит определенные преимущества и практическую полезность: «идеальная карта переговоров» позволяет более уверенно чувствовать себя в данном виде деловой коммуникации[2].Этапы подготовки и ведения переговоров представлены в таблицах 1 и 2.

В процессе подготовки к переговорному процессу особое внимание следует обратить на третий этап, который заключает в себе формирование организационно-психологического инструментария. Речь идет об определении стратегии и выборе тактических приемов, которые планируется использовать в предстоящих переговорах. Под стратегией переговоров понимают «генеральную линию» проведения переговоров, направленную на достижение поставленных целей.

Таблица 1

Подготовка к переговорному процессу

Подготовительный этап	Содержание подготовительного этапа
1. Постановка задач, сбор информации	Формулировка собственных целей и задач, оценка своих возможностей
2. Анализ позиции противоположной стороны	Сбор информации о потенциальных партнерах, составление психологических портретов
3. Выбор стратегии и тактики, определение концепции переговоров	Составление переговорного досье: сбор статистических, аналитических материалов, составление карты вопросов, систематизация необходимых в процессе переговоров документов
4. Решение организационных вопросов	Место проведения переговоров, размещение участников переговоров, необходимое помещение, оборудование, обслуживание переговорного процесса
5. Самоподготовка	Выбор личной линии поведения

Сегодня наиболее распространены в переговорной практике следующие стратегические модели.

Многовековой опыт межкультурной коммуникации сформировал и предлагает к использованию сегодня три модели ведения торга.

Жесткий (конфронтационный) торг – достижение консенсуса строится на использовании силовых приемов, рассчитанных на манипулирование поведением делового партнера. Жесткий торг предполагает на абсолютный выигрыш. Такая линия поведения не может служить основой долгосрочных деловых отношений. Жесткий торг может быть использован в том случае, если важным является возможность продемонстрировать свое превосходство, а также получение краткосрочного выигрыша важнее установления долгосрочных контактов.

Мягкая стратегия торга – предполагает взаимные уступки с целью поиска приемлемой для обеих сторон альтернативы. Участники переговоров рассматриваются как друзья, которые делают уступки друг другу для культивирования отношений, пытаясь избегать состязания воли. В чистом виде такая стратегия тоже не является идеальной, поскольку интересы и амбиции сторон не реализуются в полной мере. Поэтому, как правило, на практике применяется стратегия смешанного торга, предполагающая попеременное сочетание мягкой и жесткой линий поведения.

Наука также предложила свое видение при моделировании переговорного процесса. И, начиная со второй половины 20 века, появляются следующие стратегические модели, основанные на теоретических исследованиях в области математики, биологии, психологии и даже военного дела.

Интегративные (партнерские) переговоры, главной целью которых является стремление к объединению, интегрированию своих стратегий ради увеличения стартового потенциала каждого участника, достижение «положительной суммы» всеми заинтересованными сторонами. Полемические переговоры предполагают противостояние партнеров. Участники «играют» в основном против друг друга, иногда – с позиции силы, иногда – занимая оборонительную позицию. При этом весьма противоречивы субъективные представления о процессе переговоров, альтернативны ожидания результата, присутствует высокий конфликтный личностный потенциал. В процессе предшествующей самим переговорам коммуникации не удалось положительно решить сопутствующие теме переговоров вопросы. Достижению консенсуса в таком переговорном варианте может помочь соблюдение правил ведения дискуссии, периодическое подведение итогов, суммирование переговорных достижений, а также стремление к сотрудничеству, несмотря на наличие контрастных представлений о сущности и результатах переговоров. Принципиальные (рациональные) переговоры – сравнительно новая стратегическая модель переговоров, где коммуникация ориентирована на решение проблемы на основе их качественных свойств. Данная стратегическая модель разработана американскими учеными Р. Фишером и У. Юри во второй половине XX века и получили название «переговоры без поражения». Их метод означает жесткий подход к рассмотрению существа дела, но предусматривает мягкий подход в отношениях между участниками переговоров. То есть в переговорах выигрывает тот, кто хочет договориться и последовательно идет к этому. Сторонник конфронтации всегда будет в проигрыше.

Под тактикой переговоров следует понимать конкретные инструменты, приемы достижения определенных задач на каждом из этапов подготовки и ведения переговоров. В научной литературе приводится немало тактических приемов эффективного ведения переговорной коммуникации, которые невозможно однозначно оценить с этических позиций.

Среди самых распространенных приемов можно выделить следующие:

тактика вины: «атака» делового партнера, желание получить объяснения, начиная с самой первой его «ошибки»; демонстрация, драматизируя, весь размах нанесенного «ущерба» и одновременно напоминание о важности той миссии, в которой все собравшиеся призваны участвовать;

тактика принца Максимилиана (тактика удивления): установка точного расписания действий; формирование атмосферы нехватки времени для действия, попытка заставить делового партнера поверить в то, что имеет-

ся некая возможность успеть что-либо сделать или избежать опасности; намеренное замалчивание собственной позиции;

тактика Талейрана: определить «оружие» переговоров (аргументы, принципы) и усвоить порядок их применения (за счет репетиций); разделить союзников, эксплуатируя их разлад, их ревность и их опасения; победить противостоящих союзников, подчеркивая общность интересов;

тактика «милого друга» (или «горчичного зерна»): точно сформулировать свои пожелания; попросить противника не отвечать сразу же;

тактика отсрочки (так называемая тактика Линкольна Форда): не принимать ни аргументов, ни альтернативы, выдвинутых деловым партнером; отложить на более поздний срок свою собственную аргументацию по поводу решения вопроса и достижения консенсуса; переформулировать основной вопрос в рамках контекста переговоров.

Ж.-К. Альтман выделяет наиболее известные приемы американского миллиардера Говарда Хьюга, в числе которых есть и неоднозначные с морально-этической точки зрения, например: навязывать обязательные сроки, создавать ледяную, почти непереносимую атмосферу. Или предлагает такие рекомендации для лиц, участвующих в переговорном процессе: участники переговоров, имеющие большой, «хитроумный» тактический опыт, обещают своим противникам «большие выгоды» и «единственную возможность». Они делают акцент на чувствах, чтобы усыпить критический разум. Переговорщики всегда прекрасно одеты. Это внушает доверие. У них на счету несколько честных побед; всегда имеется исключительное предложение, к которому они привлекают всеобщее внимание.

Также Ж.-И. Нирамбер упоминает об особенностях выбора момента и места, благоприятствующих проведению переговоров. Он называет несколько приемов скрытого управления (манипулирования) деловыми партнерами:

прием «выжидание» – это вытягивание из партнера наибольшего количества сведений, чтобы, оценив все условия и имеющиеся данные, принять собственное решение;

прием «салями» – это разновидность «выжидания». Очень медленное, постепенное раскрытие собственной позиции по аналогии с нарезанием тонкими слоями колбасы «салями». Цель заключается в получении максимально возможной информации от партнера, желании сформулировать предложения в самом выгодном для себя виде вплоть до затягивания переговоров при неготовности решить проблему (при максимальном сокрытии своей позиции по переговорному вопросу);

прием «симуляции отступления»;

прием «выражение согласия» (или «выражение несогласия») – это способ выражения общности или, наоборот, полного расхождения во мнениях.

Более сложным тактическим приемом является прием «пакетирование». Он заключается в том, что к обсуждению в процессе переговоров предлагается не один вопрос или предложение, а несколько. При этом решаются несколько актуальных для вас задач. В первом случае в один «пакет» увязываются и привлекательные, и неприемлемые для делового партнера предложения. Предполагается, что партнер, будучи заинтересованным в одном или нескольких предложениях, примет и остальные, невыгодные для него. В другом случае добиваются принятия основных предложений путем уступок в малозначащих предложениях [3].

Генеральная линия (стратегия) и тактические приемы отражаются в переговорном досье. Переговорное досье содержит подготовительные экспертные материалы, тексты выступлений, план, концепция переговоров, повестка дня и регламент переговоров. Также особого внимания с организационно-психологической точки зрения заслуживает второй этап, где предполагается составление психологического портрета деловых партнеров. Основанием для писания личностей деловых партнеров могут служить различные исследования, сделанные в различных областях науки. Основываясь на наблюдениях французских дипломатов XVII-XVIII веков А. Пеке и Ф. Кальера можно выделить типы переговорщиков, обозначенных в высказываниях и по-разному сочетающих этическое наполнение и обладание необходимыми умениями и навыками:

1. «Великий секрет искусства вести переговоры состоит в умении по капле наполнять умы своих партнеров теми идеями, в которые они должны уверовать, как того требует ваши интерес»

Ф. Кальер

2. «Можно вполне прельстить людей блеском своих талантов, но если не вести себя сними честно, то все умения становятся бесполезными и даже опасными орудиями»

А. Пеке

Особого внимания также заслуживают исследования К. Юнга в области базовых психотипов личности, на основе которых формируются личностные стили ведения переговоров. К. Юнг утверждал, что базовый психотип личности формируется на основе сочетания элементов четырех психологических дихотомий:

1. Сенсорика и интуиция. Рассматриваются как основа получения информации из внешнего мира и определения релевантных источников для процесса принятия решений.
2. Логика и этика как основа построения умозаключений.
3. Рациональность и иррациональность как основа принятия решений и предвидение их последствий.
4. Экстраверсия и интроверсия. Направленность личности и особенности коммуникации.

Сочетание элементов психологических дихотомий приводит к появлению 16 базовых психотипов личности, на основе которых формируются 16 личностных стилей ведения переговоров. Их, в свою очередь, можно, объединить в 4 группы:

Жесткие (с преобладанием реалистичности и прагматизма), гибкие (с выраженной деликатностью и осторожностью), конструктивные (с элементами аналитики и инициативы), этичные (с преобладанием интуитивных решений и стремлением к патернализму) [2].

Информация о психологических портретах деловых партнеров также является частью переговорного досье.

Таблица 2

Этапы проведения переговоров

Этап проведения переговоров	Содержание этапа
1. Начало переговоров	Правило «первого предложения, которое должно быть ясным и гибким, реалистичным и оставлять деловым партнерам пространство для маневрирования.
2. Дебаты	Контроль атмосферы переговоров: необходимы спокойствие и дружелюбие, очень важной является информационная поддержка, а также подготовка альтернативных вариантов переговорного решения.
3. Зона конкретных предложений	Фрагментация: разделение проблемы на более мелкие составляющие. Важным является периодическое подведение итогов, стремление подчеркивать прогресс в достижении консенсуса.
4. Окончательное предложение	Окончательное оформление протокола. Возможность высказать новые, перспективные для дальнейшего сотрудничества идеи. Благодарность за предоставленные партнерами возможности делового взаимодействия и сделанные уступки.

Выявление ценностно-этических приоритетов потенциальных и существующих деловых партеров для установления и укрепления деловых контактов также является многоплановой управленческой задачей. Взаимодействие с представителями различных стран, регионов предполагает применение навыков кросс-культурной коммуникации.

Кросс-культурная коммуникация предполагает взаимодействие представителей различных культур. Под культурой понимают систему ценностей, норм и знаний, сложившуюся в социальной общности и регулирующую ее жизнедеятельность. «Процесс коллективного программирования ума» (Гирт Хофстед), который отличает членов одной группы от другой. Основополагающим элементом в этом процессе является система ценностей, выступающая «своеобразным» скелетом культуры. Существует достаточное количество исследований культурных групп, их особенностей. Наиболее распространенными являются следующие.

1. Традиционное разделение западной и восточной культуры, где сравнительными критериями выступают различные элементы: религиозная этика об устройстве мироздания и устройстве социума; базовые архетипы общественного сознания; ценностные ориентации личности и общества; отношение к традициям. Характеристику западной и восточной культуры можно представить в таблице 3.

Таблица 3

Западная и восточная культура: основные характеристики

Сравнительный критерий	Западная культура	Восточная культура
Религиозная этика, устойчивые представления об устройстве мироздания и социума	1. Протестантская этика 2. Субъективизм и индивидуализм 3. Антропоцентрический принцип устройства мира 4. Концепция «прав человека», независимость, отделение церкви от государства	1. Теоцентричный принцип строения космоса 2. Основа мироздания –трансцедентная воля, которой человек должен подчиниться 3. Концепция «обязанностей человека» перед обществом и природой 4. Концепции «власть –собственность», при которой функции собственника опосредованы причастностью к власти
Отношение к традициям, восприятие времени	1. Линейный тип времени, наращивающий свой ритм 2. Культ инноваций, стремление к прогрессивным изменениям во всех сферах общественной жизни	1. Циклический тип времени, подразумевающий возможную вариативность каждого нового цикла 2. Стремление сохранить традиции в процессах общественной модернизации
Ценностные ориентации личности и общества	1. Приоритетно право на обладание материальными благами	1. Коллективизм 2. Клановая солидарность 3. Общинность 4. Стремление к гармонии

2. Значительный интерес представляет исследование Э. Холла. Эдвард Холл различает два полярных типа культур по отношению к социальному контексту: культуры с высоким социальным контекстом (high-context – устные, неформальные детали и отношения имеют большее значение, чем письменное соглашение); культуры с низким социальным контекстом (low-context – значение имеет лишь то, что отражено в письменном официальном соглашении).

3. В конце 90-х годов XX века большую популярность приобрели исследования Р.Д. Льюиса. Р.Д. Льюис разделяет культуры, опираясь на критерии «отношение людей ко времени», «выстраивание личной и деловой коммуникации», способы общения, применение невербальных средств и др.: моноактивные, ориентированные на задачу (task-oriented); полиактивные, ориентированные на людей (people-oriented); реактивные, ориентированные на сохранение уважения (respect-orientedlisteners).

4. Также весьма познавательны исследования Клэра Грейвза, Дона Бэка, Крис Кована, отраженные в их теории «Спиральная динамика».

Человек и человечество непрерывно развиваются и изменяются. Меняется способ мыслить, модифицируется связанное с этим процессом восприятие мира. Изменения сознания обусловлены изменениями условий жизни. Развитие носит спиральный характер. В процессе изменений люди и общество проходят через этапы, у которых есть общие свойства и ценности. Каждый следующий этап в определенной степени затрагивает особенности предыдущего. Классификация человеческих ценностей и их этическое наполнение представлены в таблице 4 [5].

Таблица 4

Классификация человеческих ценностей и их этическое наполнение

Цветовой тип ценности	Содержание ценности
Бежевый	Физическое выживание (наличие необходимых для этого ресурсов)
Фиолетовый	Принадлежность (к семье, к определенной группе, вера в традиции и ритуалы, элементы магического взгляда на мир)
Красный	Власть, статус, богатство, сила, победа
Синий	Порядок, идея, организация, планирование, регламент, вера(религия), закон
Оранжевый	Успех, развитие, лидерство, рост, расширение, экспансия
Зеленый	Гармония, отношения, счастье, духовный рост
Желтый	Целостность, системность, принятие, видение связи всего со всем

Таким образом, можно говорить о том, что специфика управленческой деятельности на предприятиях и организациях, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, требует расширенного количества умений и навыков в различных областях, а также их постоянного совершенствования.

Список литературы

1. Шевень Л.Н. Организация управления внешнеэкономической деятельностью предприятия// Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. No 12 [Электронный ресурс].URL: http://ekonomika.snauka.ru/2016/12/13251 (дата обращения: 07.02.2019).

2. Василенко И.А. Международные переговоры 3-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт. – 2014

3. Михайловская Е. М. Тактические приемы ведения деловых переговоров // Молодой ученый. – 2014. – No4. – С. 582-584. – URL https://moluch.ru/archive/63/9931/11273069

4. Самыгин С.И. Деловое общение : учебное пособие / С.И. Самыгин, А.М. Руденко. —3-еизд., стер. – М. : КНОРУС, 2012. – 440 с.5. Спиральная динамика /https://mustread.livejournal.com/225278.html

Keywords: foreign economic activity, strategy, tactics of negotiations, cross-country culturalinteraction, values, ethical filling.

ТЕНДЕНЦИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

М.А. Цветков, И.Ю. Цветкова

Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И.Лобачевского

В работе исследованы некоторые инновационные изменения, происходящие в розничной торговле в процессе цифровизации экономики. Проанализированы тенденции развития электронной торговли, мобильной торговли, технологий виртуальной и дополненной реальности. Выявлены проблемы, возникающие в процессе адаптации розничной торговли к изменяющимся условиям цифровизации экономики. Проанализированы элементы нормативной базы, обеспечивающей поддержку инновационных изменений ритейла в процессе цифровизации экономики.

Ключевые слова: Инновационное развитие, розничная торговля, цифровизация экономики, ритейл, электронная торговля, мобильная торговля, интернет-торговля.

Сегодня все мы являемся свидетелями новой информационной революции, находящей свое выражение в цифровизации экономики. В 2017 году Правительством России была разработана и утверждена программа «Цифровая экономика Российской Федерации», которая определяет цели, задачи и условия для перехода экономики страны к деятельности, основанной на цифровых технологиях [1]. Цифровая экономика – это система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых технологий [2].

Важно отметить, что наиболее подвержены цифровой трансформации предприятия сферы услуг, где нет производства готового продукта, к каковым относится и торговля. В цифровых торговых компаниях активно применяют онлайн-коммуникации, облачные технологии и электронную коммерцию. Бурно развивается интернет-торговля, которая, экономя на затратах, прежде всего содержания основных средств, предоставляет товары по более низкой цене. Это привлекает покупателей, особенно имеющих навыки в электронных расчетах и компьютерных технологиях. Примером служат такая компания, как Alibaba, которая использует виртуальную платформу, объединяя в организации торговли компанию продавца товаров или услуг и конечного потребителя.

В текущей ситуации 36% цифровой экономики РФ связано с электронной торговлей. Российская ассоциация электронных коммуникаций (РАЭК) дала прогноз на 2018 год доли в ВВП цифровой экономики и связанных рынков в 5,1% от ВВП России. При этом в экосистему цифровой экономики РАЭКомом были включены несколько показателей – инфраструктуру и связь, электронную коммерцию, маркетинг и рекламу и цифровой контент. Около половины этого числа охватывает электронная коммерция (2 трлн рублей), инфраструктура и связь – 1,8 трлн рублей, маркетинг и реклама – 250 млрд рублей, цифровой контент – 75 млрд рублей.[3].

Величина мирового рынка Интернета вещей в сфере ритейла в 2017 году составила 21,2 млрд долларов и к 2026 году будет составлять 101 млрд долларов. В соответствии с результатами исследовательских разработок ResearchAndMarkets, ежегодные темпы роста рынка за это время составят 18,9%. [4]. Ключевыми факторами, влияющими на рыночный рост, аналитиками признаны запрос на повышенную гибкость в ритейле, увеличение спроса на смартфоны и понижение цен на оборудование. [4]. Однако, нужно отметить, что масштабы роста электронной коммерции имеют разное страновое значение. По данным агентства Statista, в РФ этот показатель составил в 2017 году 46% (на уровне КНР, Аргентины и Бразилии – 45%; Турции – 43%). При этом доля внутреннего рынка в российской электронной коммерции составляет 63% [5].

Таким образом, глубокое проникновение информационно-коммуникационных технологий в современную действительность в совокупности с развитием новых экономических отношений обусловили появление одного из секторов цифровой экономики – электронной торговли. Сущность электронной торговли связана с наличием коммерческой сделки, заключение или осуществление которой обусловлено использованием сторонами для поиска и контакта электронных путей в сети Интернет, заменяющих физический контакт. В ходе обозначенной сделки право собственности на товар или услугу, кроме того на финансовые ценности переходит от обособленного хозяйствующего субъекта (включая домашнее хозяйство) к другому. Субъектами электронной торговли могут быть как государство, так бизнес и частные лица. Объектами электронной торговли являются вещественные товары, различные виды услуг, цифровые и информационные товары.

В процессе осуществления электронной торговли между субъектами можно выделить ряд взаимосвязей. B2G «Business to Government» – электронные и коммерческие взаимосвязи государства и бизнеса. Примером здесь может являться система электронных госзакупок. B2B «Business to Business» – коммерческое взаимодействие, в котором продавцом и покупателем товаров и услуг являются юридические лица. Этому виду взаимодействия присущ наибольший объем электронного оборота товаров. Примером здесь может быть информационное обеспечение сделок по доставке необходимого товара одним предприятием другому предприятию. B2C «Buisness to Consumer» – непосредственные продажи товаров и услуг посредством Интернет физическому лицу, обеспечивающее его личное потребление. В последние годы эта система взаимодействия наиболее стремительно развивается.

В настоящее время выделяют два основных вида электронной торговли: электронная торговая площадка и электронный магазин. Электронные торговые площадки бывают как коммерческими, так и государственными.

В современных условиях насчитывается шесть государственных площадок: – Акционерное общество «Единая электронная торговая площадка». – Закрытое акционерное общество «Сбербанк – автоматизированная система торгов». – Национальная электронная площадка. – Общество с ограниченной ответственностью «РТС-тендер». – Государственное унитарное предприятие «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан». – Открытое акционерное общество «Российский аукционный дом» (РАД). Государственные торговые площадки в 2017 году увеличили закупки на 70% – до 30,7 трлн. рублей.

Работа коммерческих площадок происходит на коммерческой основе. Заказчиком на коммерческих площадках может стать как юридическое лицо, так и индивидуальный предприниматель или физическое лицо. Все коммерческие электронные торговые площадки имеют свой домен в сети Интернет.

Другой вид электронной торговли – это электронный магазин, т.е. созданное в сети Интернет представительство посредством создания Web-сервера для реализации товаров и услуг иным пользователям. Его также часто называют интернет-магазином или виртуальным предприятием. Интернет-магазин – это совокупность разобщенных территориально сотрудников магазина и потребителей, которые могут передавать и обмениваться информацией посредством электронных средств связи при полном отсутствии личного прямого контакта. Интернет-магазин работает круглосуточно и может оперативно и четко отвечать на запросы покупателей, которые могут найти нужную информацию за весьма короткое время.

Покупаемый и доставляемый по Интернету товар имеет более низкую цену по сравнению с материализованным аналогом, доставляемым в другую страну обычными средствами доставки. Также весьма меньше стоит и неинформационный товар, приобретенный в интернет-магазине и доставляемый обычными видами транспорта.

Исследователями выделяется целый ряд значимых аспектов инновационных преобразований ритейла в условиях цифровой экономики.

1. Рост значения электронной коммерции вместе с мобильной торговлей. Ассоциацией компаний интернет-торговли выработана Стратегия развития электронной торговли на период 2017-2018 годы и период до 2025 года. Ожидания повышения значимости интернет-торговли в России весьма большие. Это определяется значительной территорией страны, большим количеством мелких и отдаленных населенных пунктов с неразвитой стационарной торговлей, значимой величиной охвата населения Интернетом. Кризис стимулировал развитие этой сферы.

2. Повышение объемов сделок купли-продажи с цифровыми товарами.

3. Роботизация и автоматизация организации торговых и технологических процессов в традиционной торговле.

4. Создание omni- канала. Омни-канал – использование как офлайн, так и онлайн-каналов коммуникаций, позволяющих целиком отслеживать передвижение клиента.

5. Использование как виртуальной, так и дополненной реальности.

6. Принятие во внимание личных запросов покупателей и кастомизация.

Применение информационных технологий, включая CRM-системы, позволило увеличить удовлетворенность покупателей посредством исследования аккумулированной информации об их поведении, принятие во внимание личных потребностей заказчиков.

7. Повышение степени контроля государства для роста качества, безопасности товаров и защиты прав покупателей [2].

Однако, в процессе цифровизации экономики, и, соответственно, внедрении инноваций в ритейле, как показывает практический опыт, имеют место проблемы абсолютно разнопланового характера, включая позиции топ-менеджеров, значительная часть которых полагают, что современные инновационные технологии поменяют сложившийся подход к реализации бизнеса, отрицательно скажутся на корпоративной культуре и кардинально поменяют бизнес-процессы [6], самая главная из которых, представляет собой дефицит времени, так как способность к конкуренции ритейла определяется быстротой и эффективностью инновационной трансформации в условиях цифровизации торговли.

В этих условиях бизнес должен активно пересматривать свою модель развития, иметь готовность быстро принимать решения по применения новых технологий и обучаться новому, т.е. созданию совершенно иного подхода к формированию стратегии развития компании. При этом компании должны оценивать объем инвестиций в цифровую трансформацию бизнеса для расширения сферы клиентского обслуживания. Основной ценностью в такой деятельности у торгового предприятия уже выступает не просто рост доходов (многие компании, имея высокие доходы, при росте долгов теоретически являются банкротами, но не уходят с рынка, а нормально функционируют, беря новые кредиты для погашения старых), а получение выручки от каждого клиента в процессе реализации всего процесса взаимодействия [7].

Совершенно очевидно, что ритейл подвержен значительному влиянию со стороны цифровых технологий. Так как современный ритейл связан с высоким уровнем восприимчивости к цифровым решениям, ориентирован

на конечного покупателя и высоким уровнем торгового обслуживания по всей цепочке и каналам продаж, он являет собой один из наиболее инновационных и динамично развивающихся секторов экономики. Здесь уместно привести следующую фразу: «Мир розничной торговли переживает беспрецендентную волну инноваций. Технология, конечно, играет большую роль, но это не единственная сила, которая работает. Появляются новые бизнес-модели, и они будут иметь глубокое влияние по всей цепи электронной коммерции более широкой цепи рыночной стоимости. В то же время в поведении потребителя тоже ожидается развитие. Слово «удобство» означает в любом месте, в любое время, по желанию потребителя» [8].

Отсюда следует, что инновационная цифровизация экономики обусловила смену концепции развития ритейла, трансформацию розничной торговли в цифровую (электронную) торговлю. Новая цель ритейла связана с персонализацией (индивидуализацией) продаж на базе использования инновационных цифровых технологий, которые обеспечивают реализацию концепции ориентированности на клиента, оптимизации торгово-технологических процессов и соответствия принципам цифровой экономики.

Следует выделить две группы решений в цифровом ритейле: связанные с ориентацией на покупателя и на повышение эффективности организации продаж. Необходимо отметить, что цифровые технологии взаимосвязаны, им присущ совместимый характер и взаимодополняемость, о чем свидетельствует практика развития цифровых решений в современном ритейле.

Рассмотрим несколько примеров применения инновационных цифровых технологий в ритейле, наиболее ярким из которых, на наш взгляд, является мобильная торговля, осуществляемая посредством использования различных цифровых устройств – планшетов, гаджетов, смартфонов и беспроводного подключения в глобальную сеть. По мнению маркетологов консалтинговой компании Deloitte, покупатели при помощи цифровых мобильных устройств осуществляют покупки в среднем в два раза больше по сравнению с покупателями в обычных магазинах. Подобная торговля дает 56 центов продаж с каждого истраченного клиентами доллара (в 2013 году эта цифра составляла 36 центов.) [8].

Повышение эффекта развития мобильной торговли в рамках цифровизации во многом определяется предложением мобильных операторов и производителей устройств, разработки которых опираются на применение современных решений в сфере технологий. В качестве примера здесь можно назвать замену классических SIM-карт подвижными SIM-решениями, которые могут стать ключевым фактором реализации цифровых технологий, в частности, цифровой мобильной торговли. При этом указанные SIM-решения могут быть использованы как посредством сотовой связи, так и иных беспроводных каналов связи (например, при помощи WI-FI). Как вариант, можно использовать возможности реализации мобильных платежей без контакта и ряда дополнительных функций, например, внедрение технологии NFC (это возможно в первую очередь для модернизированных моделей смартфонов).

Усиленное увеличение продаж в области цифровой мобильной торговли заставляет ритейлеров совместно с производителями цифровых устройств или самостоятельно осуществлять крупные инвестиции в создание и развитие различного рода системы мобильных платежей, мобильных приложений, мобильных версий сайтов, и иных цифровых технологий сегмента мобильной торговли. Все эти мероприятия позволяют ритейлерам эффективно и динамично увеличивать число покупателей и объемы выручки. Например, уже в 2017 году в России почти 55% продаж оттянули на себя ритейлеры, у которых имелись мобильные приложения (для сравнения: в Северной Америке эта цифра еще больше – порядка 70%).

На основе мобильных версий приложений покупателями могут формироваться и использоваться виртуальные списки покупок, информационный поиск услуг магазина; использоваться геоинформационные и навигационные возможности; поиск и просмотра каталогов продукции; сканирование штрих-кодов и доступности информации о товарах; проводящихся акциях; индивидуализированных предложениях в он-лайн режиме. Посредством мобильных приложений покупатели оценивают ценность покупок, а ритейлерами отслеживаются практические опытные действия, запросы потенциальных покупателей и реализуются коммуникации с ними. Таким образом, направления развития практики ритейла показывают, что цифровые технологии на базе мобильных приложений повышают эффективность взаимодействия будущих клиентов и ритейлеров.

Техники, основанные на искусственном интеллекте и машинном обучении, применяются в розничной торговле для построения моделей поведения потенциальных покупателей, исследования детерминации факторов на потенциальное развитие и реализации выбора самых эффективных коммуникационных каналов с ними, истории покупок, то есть реализации маркетинговой политики.

К инновационным решениям цифровой направленности, связанных с возможностью непосредственного контакта ритейлеров и клиентов, нужно отнести технологии виртуальной реальности (VR) и дополненной реальности (AR). Для реализации наглядности, доступности товаров и торговых услуг в настоящее время ритейлерами активно используются технологии виртуальной и дополненной реальности, что позволяет эффективно реализовывать продвижение брендов и рост продаж, в том числе и в мобильном ритейле.

Под виртуальной реальностью мы, как правило, понимаем появление новой реальности в виртуальном мире посредством использования специального оборудования, влияющего на органы чувств: качающихся кресел, шлемов, очков и др.

Что касается так называемой дополненной реальности, то под ней, как правило, подразумевается компьютерная проекция какого-либо объекта в условиях объективной реальности. В качестве примера можно назвать виртуальные каталоги, виртуальные примерочные, виртуальные зеркала и др. В частности, виртуальные примерочные очень облегчают процесс обслуживания как покупателю, так и обслуживающему персоналу магазина, а также ускоряют выбор покупок. Не нужно искать необходимые размеры, идти в примерочную, многократно снимать и надевать одежду, в виртуальной примерочной покупатель при помощи жестов может посмотреть на себя в новой одежде, в том числе понять, как она сидит на нем и как буде себя вести при воспроизведении каких-либо действий. Также многие цифровые ритейлеры используют виртуальные примерочные в мобильных приложениях. Виртуальные зеркала, по сути, являются разновидностью виртуаальных примерочных, когда речь идее о покупке, например, косметики.

Виртуальные примерочные могут использоваться также не только для продажи одежды и обуви, но и мебели и аксессуаров для дома. Примером может служить планировщик кухонного пространства, который предложила своим потребителям британская розничная сеть магазинов B&Q, реализующая мебель и товары для ремонта. Данная инновация является доступной для всех мобильных устройств и позволяет делать расстановку кухонной мебели по всему периметру помещения на основе заданных покупателем параметров. Похожие технологии дополненной реальности использует шведская компания IKEA. Их использование способствует повышению сознательности выбора покупателя при помощи предоставления возможности сканирования каталога товаров, предлагаемых компанией, что, в свою очередь, позволяет покупателям виртуально расставить потенциально приобретаемую мебель у себя дома до совершения ее фактической покупки.

Дополненная реальность также может использоваться в ритейле для повышения эффективности торгово-технологического процесса в целом. Например, при помощи использования специальной камеры, планшета и фотографии полок можно провести анализ соответствия товаров на полках с желаемыми параметрами и определить, какие из товаров отсутствуют. Подобное приложение разработано британской торговой сетью Tesco.

Глобальные изменения во взаимоотношениях с покупателями несут в себе также биометрические технологии, служащие для идентификации и анализа поведенческих (физических) особенностей и характеристик. Данные технологии служат основой идентификации клиентов, когда они осуществляют вход в магазин, на веб-сайт и др. Это позволяет не только идентифицировать клиента, но и при помощи специализированных автоматизированных систем определить, какие акции могут заинтересовать клиента, какие товары он чаще всего покупает, на какие странички чаще всего заходит, и в конечном итоге создать для покупателя индивидуальное предложение, которое могло бы его заинтересовать с большой долей вероятности.

Наконец, нельзя забывать еще об одном цифровом решении, посредством которого настраиваются оптимальные коммуникации с потенциальными покупателями, – социальные сети, которые активно использует ритейл. Социальные сети делают индивидуальным Интернет, так как любой клиент может сгенерировать свой собственный профиль в Facebook, ВКонтакте, Twitter, Instagram, Одноклассниках и других социальных сетях, осуществлять обмен информацией и мнениями друг с другом, реализуя все это в он-лайн режиме. Поэтому применительно к ритейлу товарное соответствие созданному в социальных сетях «индивидуальному бренду» покупателя оказывает все большее влияние на покупательский выбор. Кроме того, детализированная информация о клиентах интересующей ритейлеров целевой аудитории стала им доступна именно благодаря использованию социальных медиа и индивидуализации Интернета. Наконец, с целью повышения узнаваемости бренда и лояльности покупателей платформы социальных сетей дают возможность ритейлерам открывать собственные блоги.

Розничным продавцам будущего придется думать больше о клиенте, чем канале сбыта. Независимо от того, нравится это розничной торговле, или нет, клиент начал двигаться с гораздо большей скоростью между физическим, мобильным и интерфейсами на базе ПК. По этой причине очень важно, чтобы бренды поддерживали согласованность между онлайн и офф-лайн каналами с точки зрения продуктов, кампаний, пром-акций и ценообразованием. Обслуживание потребителя станет сложным, и его или ее требования к кросс-платформенным интерфейсам может стать труднее обслуживать или выполнять.

В дальнейшем электронная торговля будет строиться на мультиформатных и мультиотраслевых электронных платформах, создаваться совокупная полезность продуктов усилиями всех участников. В качестве базовых услуг будут предлагаться индивидуализированная информация о спросе и предложении, выбор товара или услуги, онлайн-контракт, онлайн-транзакция, электронная логистика, аналитическое прогнозирование.

Реализация перспектив внедрения электронной торговли нашла отражение в ряде принятых в более раннее время стратегических документов Российской Федерации. В Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года указывается, что повышение производительности труда в ритейле и ряде других отраслей будет связан с переходом к новым формам производства, таких как интернет-торговля и другие виды электронных услуг.

Обеспечение условий для развития компаний, осуществляющих деятельность в сфере электронной торговли, реализовано в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. На приоритетность гармоничного развития электронной торговли указывается и в проекте Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы. Для обеспечения реализации национальных интересов государства в ходе создания цифровой экономики стратегией предусмат-

ривается использование механизмов, которые направлены на защиту граждан от контрафактной продукции, развитие законодательства по защите конкуренции, выравнивание налоговых условий для российских и зарубежных компаний, создание платежной и логистической инфраструктуры интернет-торговли, прозрачность трансграничных платежей, обеспечивающих защиту прав потребителей в сети Интернет.

Развитие электронной торговли в России является важнейшей перспективной задачей, так как ее решение позволит обеспечить:

1. IT-аккумулирование и обработку открытых данных о бизнесе и людях для принятия решений государственными органами, бизнесом, потребителями, работодателями и соискателями и т.д.;

2. Проникновение электронных связей в различные отрасли и секторы экономики, включая сферу производства и рынок труда. Электронные профили и электронные портфолио людей и компаний, включая финансовые профили, изменят структуру рынка труда и деловых отношений;

3. Дистанционный контроль и управление бизнес-операциями;

4. Оптимизацию логистики;

5. Точное прогнозирование спроса и индивидуализированное производство товаров и услуг, основанное на результатах анализа значительных объемов данных (больших данных);

6. Получение прибыли исключительно через инновации;

7. Интеграцию больших данных на национальном и международном уровне для создания мировой экономики нового формата. [9]

Таким образом, совершенствование электронной торговли как части электронной экономики возможно при условии постоянного развития мультимедийных коммуникаций, повышения степени адаптации населения к современным средствам коммуникации, формирования системы правового, технологического обеспечения и экономической поддержки сферы электронной торговли. Именно этого требует происходящая в настоящее время трансформация экономических отношений в рамках развития цифровой экономики. Рассмотренные в статье тенденции и возможности инновационного развития предприятий розничной торговли в условиях цифровой экономики свидетельствуют о необходимости дальнейшего повышения эффективности российского ритейла.

Список литературы

1. Сандрюкова Е.А., Пурыгин В.А. Перспективы развития электронной торговли в качестве сектора цифровой экономики России//Вестник Московского гуманитарно-экономического института. 2018. № 3. С. 97-101.

2. Лиценберг И.И. Основные тенденции развития торговли в аспекте цифровой экономики // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2018. №1 (23). С. 3-8.

3. Цифровая экономика России в 2018 году составит 5,1% от ВВП страны: Электронный ресурс. Режим доступа: https://iot.ru/gorodskaya-sreda/tsifrovaya-ekonomika-rossii-v-2018-godu-sostavit-5-1-ot-vvp-strany-raek. Дата обращения 30.04.2019.

4. Объем глобального рынка IoT в ритейле к 2026 году достигнет $101 млрд: Электронный ресурс. Режим доступа: https://iot.ru/riteyl/obem-globalnogo-rynka-iot-v-riteyle-k-2026-godu-dostignet-101-mlrd-researchandmarkets. Дата обращения: 30.04.2019.

5. Шестернина М.В. Интернет-торговля как элемент цифровой экономики России // OPEN INNOVATION. Сборник статей V Международной научно-практической конференции. 2018. С. 214-216.

6. Цыбовский В.Л., Горелова Т.П. Проблемы формирования и функционирования ретейл-бизнеса в условиях цифровой экономики // Вестник Академии. 2018. №1. С. 10-17.

7. Сапожникова С.М. Роль цифровой экономики в развитии розничной торговли // В сборнике: Актуальные вопросы современной науки Сборник статей по материалам X международной научно-практической конференции. В 4-х частях. 2018. С. 48-51.

8. Наговицина Л.П., Шнорр Ж.П. Развитие цифровых технологий в современном ритейле // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2018. №5 (72). С. 9-25.

9. Макарова Т.Н. Современное состояние и драйверы развития электронной торговли // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2018. №8. С. 105-108.

TRENDS IN THE INNOVATION DEVELOPMENT OF RETAIL ENTERPRISES IN THE DIGITAL ECONOMY

M.A. Tcvetkov, I.Yu. Tcvetkova

Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

In work some innovation changes happening in retail trade in the course of digitalization of economy are investigated. Trends of development of electronic trading, mobile trade, technologies of virtual and augmented reality are analysed. The problems arising in the course of adaptation of retail trade to the changing conditions of digitalization of economy are revealed. Elements of the regulatory base providing support of the innovation changes of retail in the course of digitalization of economy are analysed.

Keywords: The innovative development, retail trade, digitalization of economy, retail, electronic trading, mobile trade, Internet trade

РАЗВИТИЕ ЛИДЕРОВ РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

О.В. Чкалова, Ю.А. Вдовина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Показано эффективное развитие лидеров российского ритейла в мировом бизнес-пространстве на основе рейтинга, формируемого агентством Deloitte. Обоснована приоритетность внедрения цифровых технологий для развития торговых сетей, отличающихся масштабностью бизнеса, его территориальной разобщенностью, сложностью управленческих задач. Систематизированы цифровые инновации для деятельности торговых сетей. Предложено дифференцировать их на имиджевые, технологические и торговые. Проведен обзор технологических инноваций для лидеров российского ритейла в сегменте FMCG на примере логистических процессов.

Ключевые слова: торговые сети, инновации, цифровые технологии, конкуренция, конкурентоспособность.

Цифровизация экономики, как научное понятие и явление, относительно новые для современной экономической науки и практики функционирования организаций. Считается, что это понятие впервые в научный оборот было введено в середине 1990 годов профессором Массачусетского технологического института (США) [1]. Так случилось, что появление первых отечественных торговых сетей на российском рынке совпало с этим периодом: начиная с 1994 года в России появляются первые торговые сети. История появления торговых сетей в России началась с 1994 года. Первой торговой сетью в России стала сеть «Седьмой континент» (Москва), которая открыла первые три магазина. В это же время на российском рынке появились торговые сети по продаже бытовой техники «М.Видео», «Мир», «Техносила», «Эльдорадо», «Партия» и другие. В этой связи исторические реалии становления и развития торговых сетей и цифровой экономики во многом совпадают.

Лидеры российского ритейла за эти недолгие с точки зрения экономического развития 25 лет достигли огромных масштабов. От нескольких магазинов они выросли до десятков тысяч торговых точек во многих регионах страны. Так, торговая сеть «Магнит» в 2018 году включала 16 690 магазинов в 2808 населенных пунктах России. На втором месте по этому показателю – X5 Retail Group, которая объединяла в этот период 14431 магазин в 2500 территориальных образованиях России.

Достигнутые результаты позволяют отечественным торговым сетям конкурировать с мировыми гигантами ритейла, о чем свидетельствуют данные Международного аналитического агентства Deloitte (Великобритания). Проследим это на основе ежегодно выстраиваемого рейтинга Топ–250. Критерием построения этого рейтинга является уровень годового дохода от розничной торговли в долларах США.

Проведем анализ развития отечественных торговых сетей в сегменте FMCG на основе данных отчетов агентства Deloitte (таблица 1).

Проведенный анализ показывает, что за последние 7 лет позиции лидеров российских торговых сетей в данном рейтинге значительно улучшились. Первой из федеральных торговых сетей в этом рейтинге стоит торговая сеть «Лента», переместившаяся вверх на 39 пунктов. Следом за ней идут «Магнит» и X5 Retail Group, продвинувшиеся вперед соответственно на 36 и 14 пунктов и оставившие позади лучшие китайские торговые компании. «О'кей групп» сдала свои позиции и в 2015 году вышла из этого рейтинга.

Таблица 1

Позиции российских торговых сетей в рейтинге Топ–250 Deloitte за 2011–2017 гг.*

Название		X5 Retail Group	«Магнит»	«Дикси Групп»	«Лента»	«О'кей групп»
Критерий сравнения	Год					
Позиция в рейтинге ТОП–250	2011	61	87	–	–	–
	2012	58	65	192	–	–
	2013	58	55	166	196	206
	2014	60	51	162	183	229
	2015	71	61	198	212	–
	2016	62	57	202	207	–
	2017	47	51	201	157	–
Итого за 2011–2017 гг.		+14	+36	–9	+39	–

* Составлено авторами на основе данных официального сайта компании Deloitte (URL: https://www2.deloitte.com)

Столь стремительное развитие лидеров отечественного ритейла во многом объясняется выбранными стратегиями развития, приоритетными их которых стали инновационные стратегии на основе цифровых технологий. Доля затрат на IT у этих сетей составляет в среднем 10%. Ритейлеры все активнее сотрудничают с компаниями-разработчиками софта, инновационными центрами и создают собственные инкубаторы. X5 Retail Group сотрудничает с инновационным центром «Сколково», «Иннополисом». Открыт магазин-лаборатория «X5 Lab»

для технического тестирования новых технологий: электронных ценников, видеоаналитики, умных полок, цифровых информационных панелей, использования касс самообслуживания. «X5 Retail Group» и «Магнит» применяют технологию Reinforcement Learning (RL, один из подходов к машинному обучению).

Эксперты в области экономического развития называют торговлю одной из самых инновационных и технологических видов экономической деятельности. Торговые организации в условиях усиливающейся конкуренции лидируют в плане инновационной деятельности, которая способствует развитию неординарных подходов на основе цифровых технологий к управлению и ведению бизнес–процессов, разработке новых методов привлечения покупателей и продаж. Многомиллионные потоки потребителей, сотни поставщиков, тысячи сотрудников, огромный массив информации являются объективными предпосылками внедрения цифровых инноваций в управление торговыми сетями. Сложность и многоаспектность управленческой деятельности в торговых сетях стимулируют управленческий аппарат активно использовать цифровые технологии.

Основатель самой крупной торговой сети в мире «Walmart» (США) Сэм Уолтон так высказался о роли цифровых инноваций в конкурентной борьбе: «Мы всегда знали о том, что кто владеет информацией, тот владеет ситуацией, однако та степень, с которой мы можем владеть ею с помощью компьютера, воистину дает нам возможность получить преимущество перед своими конкурентами» [2].

Вопросы инновационных преобразований в торговле всегда были в центре внимания российских исследователей. Они касались изучения понятийного аппарата в области инновационного развития розничной и оптовой торговли [3], разработки и реализации инноваций в определенных бизнес–процессах [4], систематизации инноваций [5,6]. Однако вопросы инновационных преобразований торговли под влиянием цифровых инноваций только начинают изучаться. С этой позиции выгодно отличаются публикации Ж.П.Шнорр, в которых изучены и обобщены цифровые технологии, применяемые отечественными и зарубежными торговыми сетями [7, 8].

Высоко оценивая вклад российских исследователей и полученные ими результаты, следует отметить, что для отечественной экономической науки понятие цифровых инноваций в целом и применительно к торговле является достаточно новым. Имеющиеся исследования еще не в полной мере отражают инновационные изменения под влиянием цифровых технологий, происходящие в процессе управления торговыми организациями. Теоретической платформой для управления инновационными преобразованиями является систематизация инноваций в увязке с определенными бизнес–процессами. В этой связи предложим следующую группировку цифровых инноваций в торговле: имиджевые, технологические и торговые цифровые инновации. Такая группировка обусловлена особенностью бизнес-процессов в розничной торговле.

К инструментам имиджевых инноваций отнесем все мероприятия, которые позволяют оповестить большое количество покупателей и привлечь внимание целевой аудитории к товарам или самойторговой организации. К ним относятся: QR–коды в оффлайне, контекстная реклама, телевизионная реклама, баннерная реклама, собственный блог, мобильные приложения, стандартный веб–сайт, вирусная реклама, рекламные окна, таргетированная реклама и другие инструменты.

Технологические инструменты позволяют управлять всеми технологическими процессами: логистической, финансовыми и товарными потоками, работой персонала.

Торговые инновации направлены на управлении потоками покупателей, выстраивании с ними коммуникаций и долговременных отношений, привлечение новых потребителей, сохранению и развитию клиентской базы.

Обобщим основные инновационные технологии на примере технологических инноваций в области логистических процессов, применяемые крупнейшими российскими ритейлерами FMCG (таблица 2). Методологической основой для исследования послужили официальные сайты торговых сетей.

Таблица 2

Основные инновационные технологии, применяемые крупнейшими российскими ритейлерами FMCG для оптимизации логистических процессов, 2016–2019 гг.

Область применения инновации	Торговая сеть			
	X5 Retail Group	«Магнит»	«Дикси Групп»	«Лента»
Взаимодействие с поставщиками: организация закупок	EDI – электронный документооборот			
	eXite – инструмент EDI; CISLINK –Электронная торговая площадка; –tender.x5.ru – собственная площадка тендерных закупок	Тендерные площадки	CISLINK электронная торговая площадка	Тестируется сервис отправки информации поставщикам
Обмен данными с поставщиками, прозрачность цепи поставок	Data Science (Hadoop и Hortonworks) – серверы больших данных для динамического ценообразования; Glowbyte Consulting- кастомизация акций и спецпредложе-	Тестовый запуск аналитической нейросети. Тестирование системы компьютерного зрения	-*	-

Область применения инновации	Торговая сеть			
	X5 Retail Group	«Магнит»	«Дикси Групп»	«Лента»
	ний. Системы оперативной аналитики SAP HANA. Intelligence Retail – мониторинг наличия товаров на полках с применением машинного зрения			
Прогнозирование закупок	Click service retail -прогноз закупки, проверка доступности продуктов. План поставок и производства на 2 месяца вперед	Совместное прогнозирование	-	-
Оптимизация работы транспортной службы	Все инструменты, кроме планшетов, указанные для конкурирующих компаний уже внедрены	TMS — формирование маршрута доставки. Использование планшетов водителями для оптимизации работы	Спутниковый контроль онлайн GPS/ GLONASS перемещений времени загрузки, рейса, выгрузки, простоя и пр.	Oracle Transportation Management
Оптимизация работы распределительных центров (РЦ)	Система компьютерного зрения для управлении транспортом на территории РЦ. Штрих-коды формата EAN 13+5 метки-хамелеоны для категорий «фреш» и «ультра-фреш»	-	RFID – based система – не прошла испытания. Технология подбора товара Pick-by-Line. VoicePicking-голосовой подбор	Приложения, КРОК для мобильных терминалов - информация автоматически попадает в OTM. Программы организации кросс-докинга
Анализ больших массивов информации	Data Science (Hadoop и Hortonworks) – серверы больших данных для динамического ценообразования. Glowbyte Consulting- кастомизация акций и спецпредложений. Системы оперативной аналитики SAP HANA. Intelligence Retail – мониторинг наличия товаров на полках с применением машинного зрения	Тестовый запуск аналитической нейросети. Тестирование системы компьютерного зрения	-	-

*«-» – подобная технология не применяется в компании/ нет данных о ее применении

Из таблицы 2 следует, что лидеры российского ритейла активно использует цифровые технологии во всех бизнес-процессах управления логистикой. Распространяется упрощение сделок в электронном виде, сертификация электронных торговых площадок и их интеграция с системами ФТС, ФНС и Российского экспортного центра, выстраивание логистики, которая позволит любому магазину доставить товар в течение 3-х суток.

Цифровизация ритейла стала одним из главных условий его дальнейшего существования и эффективного развития. По оценкам экспертов, в ближайшие пять лет 40% компаний, которые сейчас занимают лидирующее положение в отрасли, утратят свои позиции, если не проведут цифровую трансформацию.

Еще большее разнообразие инструментов цифровых технологий наблюдается в торговых бизнес-процессах. Предприятия розничной торговли стараются совмещать онлайн и оффлайн продажи и развивают разноплановое межотраслевое взаимодействие. Особенностью российского рынка являются проекты, связанные с анализом больших данных («big data»), направленных на сбор о клиентах более качественной информа-

ции, дальнейшее управление которыми позволит увеличить продажи торговых организаций и рентабельность ведения бизнеса (таблица 3).

Таблица 3

Инновационные изменения в торговых процессах

Характер изменений	Процессы, в которых произошли инновационные изменения	Виды инноваций
Внутриорганизационная среда торговых сетей (back-office)	Организация внутреннего торгового пространства, выкладка товаров на оборудовании	Мерчендайзинг
	Технологические процессы: логистические процессы, приемка товаров, хранение товаров подготовка товаров к продаже	Радиочастотное кодирование товаров (RFID-технологии), электронные ценники
	Торговые процессы: коммуникации с потребителями, помощь в выборе товара и совершении покупки, упаковка, взвешивание, продажа товаров и обслуживание покупателей	Персональные дисплеи, информационные киоски, электронные прилавки, интеллектуальные тележки, интеллектуальные весы, персональные помощники для покупок, мультимедийные терминалы, компьютерные системы сканирования тела, интеллектуальные примерочные, кассы самообслуживания и др. покупка через витрину (window shopping), борьба с очередями (queue bustinq). Клиентоориентированный подход к покупателям

Важной предпосылкой, усиливающей использование цифровых технологий, является клиентоориентированное развитие торговых организаций. В частности, системы CRM (Customer Relationship Management), позволяют торговым сетям собирать и обрабатывать информацию о самих потребителях и их потребительской активности буквально в режиме реального времени.

При реализации клиентоориентированной стратегии формируется положительный опыт покупателей, которые становятся лояльными к определенной торговой сети на протяжении долгого времени. При этом создаются целые системы: «Эффективного реагирования на покупателя» (ЭРП) и «Быстрого реагирования» (БР). ЭРП – это проявление ориентированного на покупателя подхода в быстро изменяющемся секторе потребительских товаров, БР применяется в организациях, работающих с модными товарами. При клиентоориентированном подходе покупателям самим становится важно участвовать в процессе создания потребительской ценности.

Результаты проведенного исследования являются платформой создания теоретических основ управления цифровыми инновациями в деятельности торговых сетей, последующего расширения классификации и уточнения ее признаков группировки. Кроме этого, результаты проведенного исследования имеют прикладной аспект и могут использоваться при выборе стратегий инновационных преобразований торговых организаций.

Список литературы

1. Negroponte N. Being Digital. NV: Knopf,1995 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://web.stanford.edu/class/sts175/NewFiles/Negroponte.%20Being%20Digital.pdf Дата обращения 17.03.2019.

2. Уолтон С. Сделано в Америке. Как я создал Wal–Mart Режим доступа: https://www.e–reading.club/book.php?book=58685. Дата обращения 12.03.2019.

3. Гаршукова М.В. Теоретические аспекты инновационно-инвестиционной деятельности предприятий торговой отрасли // Интеллект. Инновации. Инвестиции – 2018 – № 5. – С. 20-25.

4. Чеглов В.П. Инновационный ритейл. Организационное лидерство и эффективные технологии. 2–е изд. переработанное и дополненное. Монография [Текст] В.П. Чеглов // М., Изд–во Форум. – 2014 – 272 с.

5. Кутаева Т.Н., Дубининский М.З. Теоретические аспекты понятия «инновация» в розничной торговле // Экономика и управление – 2016 – № 2. – С. 153-160.

6. Валеева Ю.С. Роль инноваций в деятельности торговых предприятий // Вестник академии – 2016. – № 3. С – 53-57.

7. Шнорр Ж.П.Современные технологии в торговле в контексте цифровой экономики //Сборник "Потребительский рынок XXI века: стратегии, технологии, инновации. Материалы IVМеждународной научно-практической конференции.Хабаровский государственный университет экономики и права. 2018. С.150-153
8. Наговицына Л.П., Шнорр Ж.П. Развитие цифровых технологий в современном ритейле //Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2018.–№5 (72).–С.9–25.
9. Интернет–ресурс Retailer.RU [Электронный ресурс] – URL: https://retailer.ru/
10. Официальный сайт агентства «Deloitte» Deloitte Touche Tohmatsu Limited [Электронный ресурс] — URL:https://www2.deloitte.com/
11. Официальный сайт информационного агентства РБК [Электронный ресурс] —URL:https://www.rbc.ru/
12. Официальный сайт X5 Retail Group [Электронный ресурс] – URL:https://www.x5.ru/ru
13. Официальный сайт сети супермаркетов «Магнит» [Электронный ресурс] – URL:http://magnit–info.ru/
14. Официальный сайт ГК «Дикси» [Электронный ресурс]— URL: https://dixy.ru/
15. Официальный сайт сети гипермаркетов "Лента" [Электронный ресурс] – URL: https://lenta.com/

DEVELOPMENT OF LEADERS OF RUSSIAN RETAIL IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

O.V.Chkalova, I.A. Vdovina
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The effective development of the leaders of the Russian retail in the global business space is shown on the basis of the rating formed by the agency Deloitte. The priority of the introduction of digital technologies for the development of retail chains, differing in the scale of the business, its territorial separation, complexity of management tasks is substantiated. Digital innovations for the activities of retail chains are systematized. It was proposed to differentiate them into image, technology and trade. A review of technological innovations for the leaders of Russian retail in the FMCG segment on the example of logistic processes was conducted.

Keywords: trade networks, innovations, digital technologies, competition, competitiveness.

ИССЛЕДОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ РАБОТНИКОВ КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

С.А. Шапиро

Академия труда и социальных отношений, г. Москва.

В статье анализируются наиболее широко применяемые методики исследования профессиональных компетенций работников организации, овладение которыми необходимо как для роста эффективности их труда, так и для грамотного управления человеческими ресурсами, являющегося важнейшим элементом развития организации. Процесс исследования компетенций реализуется посредством ряда диагностических тестов, объединенных по семи направлениям. В работе показаны примеры применения некоторых методик из исследовательской практики автора, в организациях различных сфер экономики.

Ключевые слова: профессиональные компетенции, тестовые методики, социально-трудовая диагностика персонала.

В процессе управления современной организацией очень важно уделять внимание проблемам управления человеческими ресурсами. В свою очередь для реализации грамотной кадровой политики необходимо постоянно проводить оценку профессиональных компетенций работников, поскольку это объективное развития персонала и повышения эффективности его труда. Одновременно система оценки профессиональных компетенций является очень насущной технологией управления фирмой в современных социально-экономических условиях.

Но специалисты-практики в HR-сфере, как правило, понимают под профессиональными компетенциями непосредственно конкретные знания, умения и навыки, необходимые для выполнения работниками их непосредственных функциональных обязанностей. Эти компетенции определяются с помощью различных, широко применяемых методов оценки и аттестации персонала. [1]

По нашему мнению **профессиональные компетенции** – это совокупность специальных требований, предъявляемых к знаниям и навыкам работника, необходимым для качественного выполнения трудовых функций соответствующей квалификации и одновременно с этим, комплекс индивидуально-личностных характеристик, называемых общими компетенциям, обеспечивающих высокую эффективность трудовой деятельности.[2]. Необходимо подчеркнуть, что именно эта группа компетенций (социально-психологические) также является превалирующим условием профессионального роста и успешной трудовой деятельности сотрудников в организации любой сферы отечественной экономики.

Поэтому в данной статье автор считает полезным рассмотреть методики исследования социально-психологических компетенций, как важной составной части профессионального становления работников в целях эффективного управления организацией.

Исследуемые профессиональные компетенции работников целесообразно разделить на семь групп, каждая из которых обеспечивает при должном уровне их развития результативный труд на благо организации. Это компетенции выбора профессионального предпочтения; личностные поведенческие компетенции; мотивационные компетенции; групповые поведенческие компетенции; лидерские компетенции; компетенции конфликтного взаимодействия; компетенции лояльности и вовлеченности персонала в общеорганизационные процессы, проявляющиеся через уровень удовлетворенности организационной культурой компании.

Естественно, что все эти компетенции, также реализуются через применение знаний, умений и навыков социального взаимодействия в конкретных трудовых ситуациях.

Рассмотрим последовательно методы выявления вышеуказанных компетенций с использованием диагностических тестовых методик.

Определение компетенций выбора профессионального предпочтения

Профессиональные предпочтения это предрасположенность работника к такому виду трудовой деятельности, в котором он сможет быть наиболее успешен, с учетом своего психологического типа личности, интересов, ценностных ориентаций, престижности деятельности, семейных традиций.[3] В различные рабочие периоды профессиональные склонности могут измениться, так как современный работник совершенствует уровень своей квалификации и может реализовать себя в разных видах трудовой деятельности.

В связи с этим следует правильно определить уровень данной компетенции у работника, дав ему информацию о различных видах профессиональной деятельности, а также умений и навыков проведения диагностики как самостоятельно, так и для его коллег. Особенно важно правильно овладеть этой методикой руководителям и HR-специалистам, так как от грамотного учета профессиональной предрасположенности работников зависит расстановка кадров, а соответственно и эффективность управления организацией.

Для этого целесообразно применять широко распространенную и репрезентативную зарубежную методик – тест Дж. Голланда [4]. Типы профессионального предпочтения по концепции Дж.Голланда показаны на рисунке 1.

Рис. 1. Профессиональные типы личности по концепции Дж. Голланда

Дадим их краткую характеристику указанных типов и наиболее близкое им содержание деятельности.

Реалистический тип, ориентированный на работу с инструментами и механизмами (технические профессии – механик, электрик, инженер).

Исследовательский тип, ориентированный на поиск новых знаний, идей (ученый-исследователь, социолог, маркетолог).

Артистичный тип, ориентированный на эмоциональные проявления и самопрезентацию (творческие профессии).

Социальный тип, ориентированный на взаимодействие с людьми (врач, учитель, преподаватель, консультант).

Предпринимательский тип, ориентированный на влияние на других людей (предприниматель, лидер неформальной группы, руководитель).

Конвенциональный тип, ориентированный на работу с массивами данных, информацией (программист, нотариус, бухгалтер, специалист по кадровому делопроизводству).

Перечисленные типы изображаются в виде секторов круга. Типы личностей, к которым относится тот или иной человек тем ближе друг к другу, чем ближе секторы в круге. Например, реалистическому типу личности,

наиболее близки исследовательский и конвенциональный. А социальному – предпринимательский и артистичный. Если превалирующая и следующая за ней по значению профессиональные ориентации находятся рядом в круге, то работнику будет легче выстроить свою карьеру и наоборот.

Таким образом, применяя эту методику, можно определить социально-личностные компетенции в области профессионального предпочтения на разных этапах трудовой деятельности, параллельно выявляя изменение склонностей и интересов к различным видам деятельности, что создает базу для профессионального развития сотрудников.

Определение личностных поведенческих компетенций

Личностные поведенческие компетенции представляют собой знание особенностей своего темперамента, акцентуации характера, и других характерологических свойств, а также умение применять их в ситуациях выбора трудовой деятельности, предполагающих наибольшую эффективность, социальной коммуникации с коллегами, выстраивании позитивных отношений с руководством.

Для диагностики данных личностных свойств рекомендуется использовать репрезентативные методики, созданные отечественными учеными: тест «Формула темперамента» А. Белова, индивидуально-типологический опросник Л.Н. Собчик.[5]

Тест А.Белова рекомендуется использовать для определения соотношения типов темперамента у человека, так как это социально-психологическое свойство, как правило, не бывает представлено только лишь каким-либо одним из четырех типов, поскольку представляет собой именно смешение частей, их соразмерность в нервной системе человека, хотя один тип всегда будет превалировать над другими в процентном соотношении[6]. Поэтому методика Белова «Формула темперамента» как раз и позволяет определить это соотношение типов темперамента у каждого отдельного работника. Примерное распределение типов темперамента представлено на рисунке 2.

Рис. 2. Распределение типов темперамента по осям эмоциональной устойчивости и экстраверсии.

Индивидуально-психологический опросник, разработанный известным отечественным психологом Л. Н. Собчик, позволяет обратить внимание на целый ряд психологических свойств личности и черт характера, именуемых ведущими тенденциями, которые очень важно учитывать в процессе расстановки персонала, проведения деловой оценки социально-психологических компетенций, регулировании конфликтных ситуаций и трудовых споров. [7]

Диаграмма распределения ведущих тенденций показана на рисунке 3.

Рис. 3. Диаграмма распределения ведущих тенденций

На основании анализа результатов по данной тестовой методике можно построить индивидуально-типологический профиль человека. Показанные характерологические свойства, насчитывают 8 типов и располагаются по 4 шкалам полярно друг другу. Максимальный показатель по каждой шкале (от нулевой отметки) составляет 9 баллов.

Данная методика способствует выявлению спектра наиболее подходящих каждому конкретному работнику видов профессиональной деятельности и преобладающих деловых качеств. По результатам тестирования легко понять, насколько уравновешенным является индивид, какие особенности его характера наиболее выражены, удовлетворен ли он условиями своего труда в полной мере или вынужден адаптироваться к конкретной трудовой ситуации. Поэтому тест может успешно использоваться в процессе профориентации, при отборе и расстановке кадров, в период обучения и развития персонала в целях обеспечения максимально-дифференцированного подхода к каждому конкретному работнику в рамках проводимой в организации кадровой политики.

Выявление мотивационных компетенций

Под мотивационными компетенциями следует понимать осознание индивидом направленности своей деятельности, определяемое ведущими потребностями, смыслообразующими мотивами, краткосрочными и долгосрочными ожиданиями, конкретными мотивационными состояниями [8], а также мотивационным типом личности.

Предлагаем использовать следующие методики социально-трудовой диагностики персонала для определения уровня вышеописанных позиций.

Первоочередным делом является определение уровня мотивационных потребностей. Потребность это ощущение недостатка в том или ином благе, имеющем ценность для конкретного работника. Потребности являются предметом исследования содержательных мотивационных теорий, поэтому здесь можно применить относительно новую диагностическую методику, находящуюся в стадии апробации.

1. Тестовая диагностическая методика «ЦМК» [9]. Тест разработан на основе циклической мотивационной концепции, созданной автором данной статьи С.А. Шапиро. Тест содержит 96 вопросов, сопровождаемых небольшой анкетой для корреляции результатов исследования с основными социально-демографическими показателями респондентов. Тест выполняется путем оценивания каждого утверждения по 5 балльной шкале, а затем с помощью «ключа» определения конкретного результата в рамках 6 групп потребностей: информационной, материального достатка, наличия семейного статуса, наличия социального статуса, карьерного роста, самосохранения. Особенность данной методики состоит в том, что она позволяет не просто определять ведущие потребности в данный момент времени, но и проводить сравнительные обследования в трудовом коллективе, через разные промежутки времени, поскольку цикличность трудовой мотивации состоит в том, что индивид не останавливается на каком-то уровне достижения конкретной цели, как это прописано в теории А. Маслоу, а возвращается к ней через определенный период, что может быть связано с различными социально-экономическими явлениями. Пример использования данной методики показан на рисунке 4. [10].

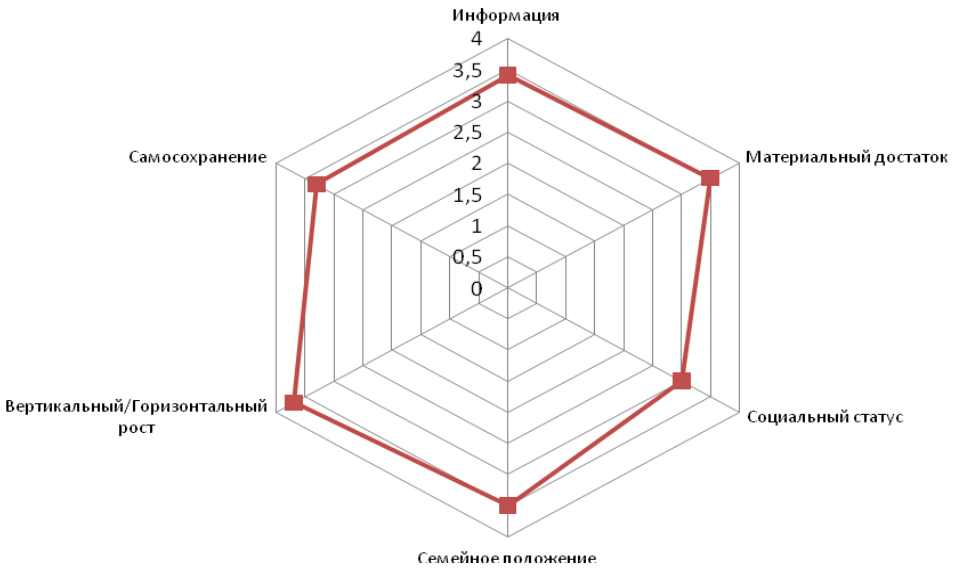


Рис. 4. Диаграмма балльного распределения мотивационных факторов по всем группам респондентов.

2. Тест «Motype». Данный тест разработан отечественным социологом В.И. Герчиковым и направлен на определение мотивационного типа личности. Типологическая концепция трудовой мотивации, созданная этим

ученым, относится к процессуальным мотивационным теориям, и показывает как индивиды распределяют свои усилия в процессе труда, а также направлена ли их мотивация на достижение цели или на избегание ее [11]. Тест выполняется в формате Exel и представляет собой выбор одного или нескольких ответов по 18 позициям, касающихся различных аспектов трудовой деятельности. Автоматическая обработка результатов дает возможность выявить распределение личности по 5 мотивационным типам: «инструменталист», «профессионал», «патриот», «хозяин», «люмпен», и выбрать превалирующий среди них. Пример авторских исследований по данной тестовой методике показан на рисунке 5 [12].

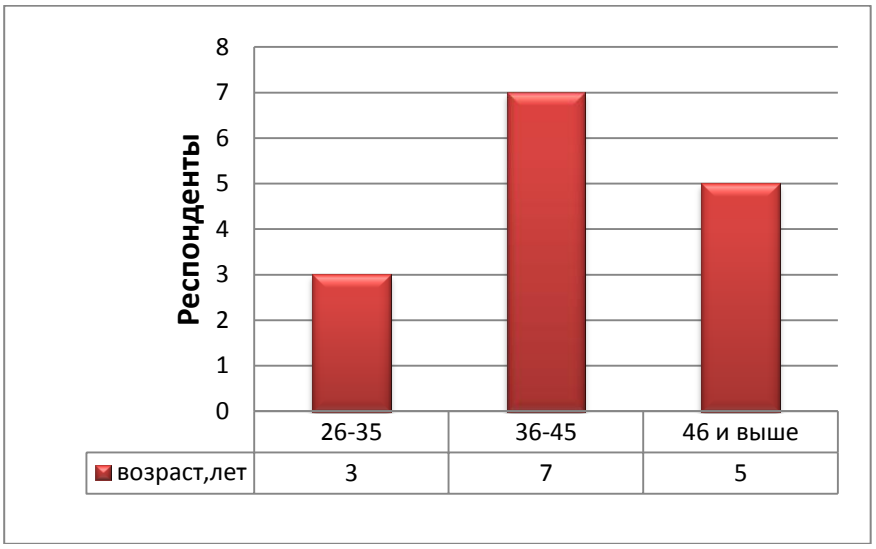


Рис. 5. Распределение «профессионального» типа трудовой мотивации
среди сотрудников НИИ по возрастному критерию

Результаты диагностики по данной тестовой методике дают возможность учитывать мотивационные компетенции при расстановке кадров и формировании трудовых коллективов.

Определение социально-психологических компетенций группового поведения в трудовом коллективе

Каждый индивид, в зависимости от своих личностных особенностей, рассмотренных выше, занимает определенную позицию по отношению к членам трудового коллектива, выражающуюся через определенные групповые роли. Поэтому мы предлагаем использовать известную и репрезентативную методику для выявления групповых поведенческих компетенций работников.

Тест «Групповые роли» [13]. Основан на концепции групповых ролей Р.Белбина. Методика представляет собой семь групп вопросов, содержащих по 8 ответов, направленных на те или иные аспекты групповой работы. Каждый из восьми вопросов соответствует определенной групповой роли, которую сотрудник потенциально может выполнять.

Под групповой ролью понимается не функциональная роль, которую работник выполняет в соответствии со своими должностными обязанностями, а именно социальная роль в трудовом коллективе, соответствующая склонностям и ценностным ориентациям сотрудника.

Белбин выделяет следующие 8 ролей: председатель, формирователь группы, генератор идей, контролер-критик, организатор работы, организатор группы, исследователь новых человеческих ресурсов, завершитель.

На каждую группу вопросов дается 10 баллов, которые респондент должен распределить между одной или несколькими выбранными им позициями. Затем, с помощью ключа подсчитываются позиции по каждой роли. Те, которые наберут большее количество баллов, являются соответствующими групповыми ролями, присущими данному сотруднику. Как правило, в небольших трудовых коллективах, каждый сотрудник выполняет две-три роли. Исключение составляет роль «генератор идей» – это обособленная позиция. Для эффективного функционирования трудового коллектива, работающего в динамичной высококонкурентной среде все групповые роли в коллективе должны найти своих исполнителей.

Определение лидерских качеств и личностных компетенций руководителя

Важное значение в процессе оценки личностных качеств имеет определение предрасположенности работника к лидерству и стиля руководства. При этом лидерские качества должны выявляться не только у руководителей, уже занимающих соответствующую должность, а у всех работников, которые потенциально могут занять появившуюся управленческую вакансию. Это дает возможность грамотного подхода к управлению трудовой карьерой работников и включения их в кадровый резерв руководства. Стиль руководства также не только определяет личную эффективность руководителя, но и в значительной мере – корпоративный стиль управления в компании, организационную культуру, вовлеченность работников в процесс принятия управленческих реше-

ний, и таким образом, влияет на создание благоприятного социально-психологического климата в трудовом коллективе.

Для определения этих качеств рекомендуется использовать две диагностические методики.

1. Тест «Стиль руководства» [14]. Данная тестовая методика дает возможность определения стиля руководства не экспертным способом, а с помощью самооценки. Кроме того она позволяет выявить не только ведущий стиль руководства, но и степень выраженности каждого из трех классических стилей руководства (авторитарного, демократического, либерального) у любого отдельно взятого потенциального руководителя.

Методика включает в себя 60 вопросов, на которые нужно отвечать утвердительно или отрицательно по выбору респондента. Подсчитав номера соответствующие утвердительным утверждениям с помощью «ключа», определяется уровень наличия авторитарного, либерального или демократического стиля управления у конкретного сотрудника.

В зависимости от подсчитанных результатов степень выраженности управленческого стиля в баллах может быть: *минимальной (0 – 7), средней (8 – 13), высокой (14 – 20).* Если оценки минимальны по всем трем показателям, стиль управления будет считаться неустойчивым, Руководитель со стажем, как правило, обладает комбинированным стилем управления. На наш взгляд, более предпочтительно сочетание авторитарного и демократического стилей управления, заключающееся в том, что руководитель применяет гибкие методы работы с персоналом, но при этом постоянно проводит эффективный стиль управления трудовым коллективом.

2. Тест «Способности к лидерству»[4]. Данный тест, разработанный отечественным психологом Р.С. Немовым, дает возможность выявления лидерских качеств и особенностей проявления лидерства у руководителей различного уровня, а также потенциальных кандидатов на занятие руководящих должностей. Лидерство – это способность оказывать влияние на действия и поведение других людей.

В данной методике предлагается 50 вопросов с двумя вариантами ответов, из которых респондент должен выбрать один. Затем, с помощью «ключа» определяется сумма баллов по обоим вариантам ответов (а) и (б). Если респондент набрал до 25 баллов – то его способности к лидерству выражены слабо, и руководящая деятельность не для него. Показатель 26-35 баллов показывает среднюю выраженность способностей к лидерству. Если результат находится в диапазоне от 36 до 40 баллов, то это оптимальный показатель, свидетельствующий о сильной выраженности способностей к лидерству. Показатель выше 40 баллов свидетельствует о склонности к диктаторскому стилю поведения, что будет отрицательно сказываться на социально-психологическом климате в трудовом коллективе. Однако, следует учитывать, что способности явление врожденное, хотя и позволяющее развить их в процессе работы с персоналом, но не всегда поддающееся воздействию. С целью грамотного подхода к расстановке кадров, особенно при занятии руководящих должностей, следует использовать обе описанные тестовые методики, сравнивая показатели стиля руководства и способностей к лидерству. Это даст возможность осуществлять дифференцированный подход к каждому потенциальному руководителю в процессе управления его деловой карьерой.

Выявление социально-психологических личностных компетенций в области конфликтного взаимодействия.

Под личностными компетенциями в области конфликтного взаимодействия понимается степень ориентации участников конфликтной ситуации на удовлетворение своих собственных интересов и интересов противоположной стороны. На рисунке 6 показана двухмерная модель Томаса – Килменна, позволяющая проанализировать индивидуальный стиль поведения участников в конкретном конфликте и выбрать наиболее рациональную форму их поведения, способствующую его урегулированию.

Рис. 6. Стили поведения в конфликте [15]

Здесь выделяют две основные стратегии поведения.

Стратегия партнерства характеризующаяся ценностной ориентацией на поиск согласия, нахождения и приумножения общих интересов. «Наш интерес состоит в том, чтобы наилучшим образом обеспечить интересы другой стороны» – провозглашают сторонники партнерской стратегии поведения.

Стратегия напористости характеризуется реализацией собственных интересов, стремлением к достижению собственных целей и жестким подходом, при котором участники конфликта именно противники, цель – безоговорочная победа. Индивиды, являющиеся сторонниками данной стратегии конфликтного взаимодействия нетерпеливы, эгоистичны, не умеют слушать других, стремятся навязать свое мнение, легко ссорятся и портят межличностные отношения.

Определить какой именно стиль поведения в конфликте эффективнее, сложно, так как все зависит от конкретной организационной ситуации. Тем не менее, в рамках обеих стратегий существуют 5 стилей поведения, показанных на рисунке 7, зависящих от психологического типа личности (в первую очередь темперамента и характера). Каждый человек может в какой-то степени использовать все эти стили поведения, но обычно у индивида имеется одна приоритетная форма конфликтного взаимодействия. Поскольку многие конфликты происходят по причине проявления инстиктивных природных свойств человека («зооконфликты»), то эти стили конфликтного взаимодействия соотносятся с поведением животных: *соперничество – «акула»; сотрудничество – «сова»; компромисс – «лиса»; уклонение – «черепаха»; приспособление – «медвежонок».*

Для определения этих типов используется *тестовая методика «Стили поведения в конфликтной ситуации»*. Она содержит 30 вопросов, в каждом из которых приведены две ситуации выбора поведения. При этом саму ситуацию, респондент должен представить самостоятельно. Затем ответы с помощью таблицы – «ключа» распределяются по указанным стилям, и подсчитывается количество баллов. Максимальные значения по позициям определяют ведущий, доминирующий стиль поведения в конфликте. Данный метод позволяет ориентировать каждого работника о подходящем ему стиле поведения в случае попадания в любую конфликтную ситуацию. Стили поведения работников в конфликтной ситуации необходимо учитывать при проведении переговоров и разрешения трудовых споров, что будет способствовать конструктивному развитию организационных взаимоотношений.

Выявление компетенций лояльности и вовлеченности персонала через уровень удовлетворенности организационной культурой.

В последнее время повышению лояльности персонала, причастности к делам фирмы, вовлеченности в процессы принятия управленческих решений через систему партисипативного управления уделяется большое внимание. И это не случайно, так как уровень развития персонала организаций существенно возрос и управлять эффективностью труда работников лишь с помощью политики «кнута и пряника» в большинстве случаев (за исключением периода глобальных мировых кризисов, характеризующихся массовым ростом безработицы) не удается.

Кроме того эти явления оказывают серьезное влияние и на социально-психологический климат в коллективе. В то же время они достаточно сложно поддаются изучению в индивидуальном порядке. Применив метод социологического наблюдения за деятельностью трудового коллектива можно увидеть согласованную позицию по многим вопросам, и считать, что уровень лояльности персонала высокий. А вот что думает по этому поводу каждый конкретный индивид, таким образом выяснить невозможно. Поэтому данный вид социально-психологических компетенций необходимо формировать и воспитывать у персонала в процессе управления его развитием. А для этого нужно знать исходный уровень удовлетворенности работников сложившейся ситуацией. Поэтому в данном случае рекомендуется использовать диагностическую методику, позволяющую оценить уровень организационной (корпоративной) культуры в трудовом коллективе. Это и будет одним из показателей вовлеченности персонала в деятельность организации.

Это достигается применением диагностической методики *«Уровень удовлетворенности организационной культурой»* разработанной отечественным специалистом в области управления персоналом И.Д. Ладановым.[16]. Методика содержит 29 утверждений, которые следует оценить по 10-балльной шкале. Все суждения значимые, так как собраны путем экспертного опроса руководителей высшего и среднего звена. Поэтому показатель ниже 4 баллов по какому-то пункту свидетельствует о неблагополучном положении дел на этом направлении трудовой деятельности и в межличностном общении работников.

По окончании работы с тестом, нужно подсчитать общий балл, путем суммирования показателей всех ответов. Затем определить средний балл по секциям: *работа, коммуникации, управление, мотивация и мораль*, обозначенным, номерами конкретных утверждений (от 6 до 8 позиций)

Показатели общего уровня удовлетворенности организационной культурой распределяются следующим образом: 261–290 – очень высокий; 175–260 – высокий; 115–174 – средний; ниже 115 – имеющий тенденцию к деградации.

Показатели уровня удовлетворенности состоянием дел в баллах по секциям показывают следующую ситуацию: 9–10 – великолепное; 6–8 – мажорное; 4–5 – заметное уныние; 1–3 – упадочное.

Данные тестирования дают возможность оценить три фактора – направленность, широту охвата и силу влияния организационной культуры на персонал. Первый фактор определяется непосредственно: общий пока-

затель уровня удовлетворенности – свыше 175 баллов свидетельствует о положительном восприятии организационной культуры сотрудниками; два других фактора можно оценить на основе показателей по секциям.

Приведенные в данной статье методы исследования социально-психологических профессиональных компетенций персонала организации являются лишь небольшим блоком огромного комплекса различных диагностических методик, созданных отечественными и зарубежными учеными, применяемых в процессе социально-трудовой диагностики персонала организаций. Главное при постановке исследовательской задачи и выдвижении гипотезы, выбирать правильный диагностический инструментарий, соответствующий поставленной цели и задачам, и прошедший соответствующую апробацию. Наряду с этим, нельзя руководствоваться только результатами, полученными в результате тестирования, так как они могут дать субъективную картину. При принятии управленческих решений в отношении персонала, имеющих важные социально-экономические последствия для управления современной организацией, необходимо использовать самые разнообразные методы из арсенала науки управления персоналом.

Список литературы

1. Шапиро С.А. Методика оценки деятельности и профессиональных компетенций работников управленческого труда // Путеводитель предпринимателя. 2015. №26. С. 295-306.

2. Шапиро С.А., Потапова Е.А. Совершенствование профессиональных компетенций как фактор повышения эффективности труда работников коммерческих банков: монография. М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. С. 15.

3. Шапиро С.А. Методы определения уровня профессиональных индивидуально-личностных компетенций работников в процессе социально-трудовой диагностики персонала организации. // Управление развитием персонала.2019. №1. С. 2-18.

4. Шапиро С.А., Самраилова Е.К., Баландина О.В., Вешкурова А.Б. Концепции управления человеческими ресурсами. М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. С. 9; С. 108; С. 199; С. 227; С. 265-273.

5. Шапиро С.А. Проблемы управления организационным поведением в компании // Управление развитием персонала.2017. №3. С. 216-225.

6. Павлов И.П. «Физиологическое учение о типах нервной системы, темпераментах тож». Полное собрание сочинений в 6 т. Т.3. М.; Л.; Издательство Академии Наук, 1951. С. 127-143.

7. Собчик Л. Н. Индивидуально-типологический опросник. Практическое руководство к индивидуальному и компьютерному вариантам теста. М.: Боргес, 2010.

8. Шапиро С.А., Шмидт О.С. Модель трудовых мотивационных состояний как механизм социальной саморегуляции долгосрочных потребностей работников. // В сборнике: People-management в условиях цифровой трансформации экономики Материалы I Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.Э Галина. 2018. С. 395-399.

9. Шапиро С.А. Диагностика персонала в циклической мотивационной концепции // Мотивация и оплата труда, 2016, №1. С. 46-61.

10. Шапиро С.А., Вешкурова А.Б. Анализ мотивационных факторов социально-уязвимой группы населения Российской Федерации в целях повышения степени ее социальной защиты. // В сборнике: Костинские чтения. Сборник материалов первой международной научно-практической конференции. 2018. С. 761-766.

11. Герчиков В.И. Типологическая концепция трудовой мотивации // Мотивация и оплата труда, № 2, 2005. С. 53–62; № 3, 2005. С. 2–6.

12. Шапиро С.А., Иглицкая Е.А. Исследование факторов эффективности труда научно-педагогических работников на базе современных мотивационных концепций // Мотивация и оплата труда. 2018, №1. С. 22-36.

13. Галкина Т.П. Социология управления: от группы к команде. М.: Финансы и статистика, 2004. С. 140; С. 182.

14. Определение стиля управления руководителя с помощью самооценки / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., Изд-во Института Психотерапии. 2002. С. 323-326.

15. Шапиро С.А. Социально-экономические механизмы роста эффективности труда работников организации: монография. М.-Берлин: Директ-Медиа, 2018. С. 37, С. 171.

16. Ладанов И.Д. Психология управления рыночными структурами: Преобразующее лидерство. – М.:УЦ «Перспектива», 1997. С. 155.

THE STUDY OF SOCIAL-PSYCHOLOGICAL PROFESSIONAL COMPETENCE OF EMPLOYEES OF THE TECHNOLOGY MANAGEMENT OF A MODERN ORGANIZATION

S. A. Shapiro

Academy of labor and social relations, Moscow

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ И АНАЛИЗ ВОСТРЕБОВАННЫХ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ОТРАСЛЕЙ

Д.Д. Шклярова

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

В работе проводится анализ российских инновационных проектов, в результате которого можно сделать выводы о востребованности отраслей для инвестирования и проблемах инновационных проектов в России.

Ключевые слова: стартапы, инновации, инновационные проекты, инвестиции.

Проблема финансирования стартапов является наиболее актуальной, так как в России реализуется модель рыночной экономики, а государство уделяет особое внимание малому и среднему бизнесу, которые в перспективе могут стать основой инновационных разработок и высокотехнологичных проектов.

Исследование российских стартапов StartupBarometer 2018 [1] говорит о том, что у трети отечественных технологических предпринимателей пока нет дохода, а главной проблемой предприниматели считают нехватку инвестиций. В настоящее время государство инвестирует [2] в НИОКР более 1% ВВП – этот факт говорит о том, что, возможно, предприниматели допускают ошибки в выборе отрасли для начала бизнеса и пытаются наладить производство в невостребованной сфере с отсутствием спроса на продукт или услугу – как у клиентов, так и у инвесторов.

В работе проведен анализ финансовых показателей из открытых источников восьми российских технологичных проектов. Целью анализа в таблице 1. является определение наиболее перспективных отраслей для инвестирования. Также изложены предположения о причинах низких показателей инвестиций в некоторые отрасли и возможные решения проблем.

Таблица 1

Сравнение российских стартапов

Название	Размер привлеченного капитала (млн. долл.)	Отрасль
Genotek	2,5	Генетические исследования
iBinom	1,6	Генетические исследования
Coub	3,5	Видеохостинг
Aerogreen	0,5	Ветрогенераторы
Visionlabs	4,6	Облачный сервис для распознавания лиц
Bringo	1	Сервис курьерской доставки
ScratchDuino	1,5	Образовательный проект
ServiceGuru	3	Платформа для обучения персонала

С учетом данных с сайтов компаний, на Рис. 1 изображен график, иллюстрирующий суммы привлеченных инвестиций каждой компанией.

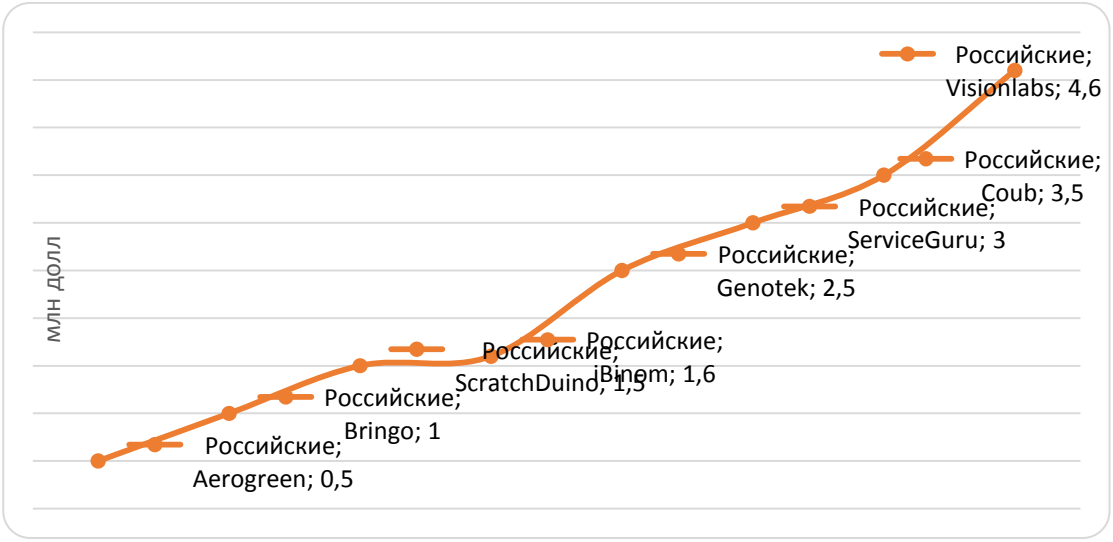


Рис. 1. График привлеченных компаниями инвестиций

Рассмотрев результаты анализа финансовых показателей, можно прийти к выводу, что наиболее привлекательными для инвестирования являются проекты в области машинного обучения по распознаванию лиц, облачного видеохостинга и автоматизации обучения персонала в организациях. Среднее положение проекты в области биоинформатики, а образовательные и проекты узкой специализации остаются на низших позициях.

Анализ ситуации показывает, что инвестиционная привлекательность проекта зависит от его направленности, например, проекты, связанные с информационными технологиями и автоматизацией процессов, получают больший приток инвестиций. При этом, проекты с лучшими показателями имеют большую аудиторию потенциальных потребителей – сервис распознавания лиц может быть актуален как государственным службам безопасности, так и коммерческим организациям для офисных помещений, о видеохостинге и программе автоматизации можно сказать тоже самое – эти сервисы охватывают B2B (услуги для бизнеса), B2C (услуги для конечного потребителя)и B2G (услуги для государственных предприятий) -секторы. В то время как услуги биоинженерии могут быть актуальны для конечных пользователей и государственныхзаказчиков, а образовательные услуги только для конечных потребителей.

В заключение следует сказать о том, что проблему большого количества кампаний с низким уровнем инвестиций может решить переориентация предпринимателей на новые сфера производства – с применением новейших технологий, большим охватом секторов рынка и наличием спроса.

Список литературы

1. ФРИИ, E&Y «Стартап Барометр 2018: Исследование рынка технологического предпринимательства в России» [электронный ресурс]. – Режим доступа: https://drive.google.com/file/d/10lpMPZWb5APD6ZMiGaNJWpg87giCxZP/view (дата обращения: 13.04.19)

2. А.Санги «Путь к инновациям: Россия тратит на науку 1% ВВП. Хватит ли этого?» [электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.forbes.ru/tehnologii/366587-put-k-innovaciyam-rossiya-tratit-na-nauku-1-vvp-hvatit-li-etogo (дата обращения: 27.04.19)

3. Управление инновационными проектами: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки "Инноватика" / И. Л. Туккель, А. В. Сурина, Н. Б. Культин ; под общ. ред. И. Л. Туккеля. – Санкт-Петербург : БХВ-Петербург, 2013. – 416 с. : ил., табл. – (Учебная литература для вузов).; ISBN 978-5-9775-0511-6

4. M.Marmer, B.L.Herrmann, E.Dogrultan, R.Berman. StartupGenomeReportExtraonPrematureScaling 2011 [электронный ресурс]. – Режим доступа: https://s3.amazonaws.com/startupcompass-public/StartupGenomeReport2_Why_Startups_Fail_v2.pdf (дата обращения: 27.12.18)

The paper analyzes Russian innovation projects, as a result of which it is possible to draw conclusions about the demand of industries for investment and the problems of innovative projects in Russia.

Keywords: startups; innovations, innovation projects, investment.

СИСТЕМНЫЙ МНОГОУРОВНЕВЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕШЕНИЙ, ПРИНИМАЕМЫХ ПРЕДПРИЯТИЯМИ АВТОКОМПОНЕНТОВ

Ф.Ф. Юрлов,
НГТУ им. Р.Е. Алексеева,
А.П. Бафанов,
Агентство автомобильного транспорта ПФО,
М.Ю. Маркитанов,
ННГУ им. Н.И. Лобачевского

В статье анализируются шесть классов задач, связанных с выбором эффективных решений, возникающих в процессе управления предприятиями по производству автокомпонентов. Выявляются особенности и основные трудности для задач каждого класса.

Ключевые слова. Теория принятия решений, системный подход, уровень анализа, критерии эффективности, принципы оптимальности, многокритериальность.

Оценка эффективности принимаемых решений на предприятиях по производству автокомпонентов, ввиду наличия нескольких заинтересованных сторон, требует многоуровневого подхода. А сам системный многоуровневый подход к данной проблеме приводит к необходимости классификации задач. В качестве факторов предлагаемой классификации выступают наборы показателей эффективности, принципы оптимальности и уровни анализа.

Отчасти соответствующая классификация задач была проанализирована в литературе – [1], [2], [6]. Однако данная классификация представляется нам недостаточной, поскольку не учитывает фактора многокритериаль-

ности. Представляется, что выбор оптимальных решений по единственному критерию и по совокупности критериев методологически отличаются друг от друга (см. [3] и [5]), поэтому типология задач требует уточнения.

Можно выделить шесть классов задач выбора эффективных решений, принимаемых предприятиями автокомпонентов.

Первый класс задач: один уровень анализа, один показатель эффективности, один принцип оптимальности

Второй класс задач: один уровень анализа, несколько показателей эффективности, один принцип оптимальности.

Третий класс задач: один уровень анализа, несколько показателей эффективности, несколько принципов оптимальности.

Четвёртый класс задач: несколько уровней анализа, один показатель эффективности, один принцип оптимальности.

Пятый класс задач: несколько уровней анализа, несколько показателей эффективности, один принцип оптимальности.

Шестой класс задач: несколько уровней анализа, несколько показателей эффективности, несколько принципов оптимальности.

Попробуем дать характеристику задач каждого класса.

1. Задачи с одним уровнем анализа, одним показателем эффективности и одним принципом оптимальности

Суть задач данного класса можно охарактеризовать так. Решение принимаетя только на одном уровне управления. В качестве такого уровня может выступать, к примеру, уровень предприятия. У принимаемого решения – только одна цель, например, повышение производительности труда или финансовой эффективности. Данная цель выражается единственным показателем, характеризующим эффективность принятого решения – $К_I$. Этот показатель может иметь экономическое, социальное и иное содержание. Например, в качестве экономического показателя может выступать прибыль предприятия. Для достижения поставленной цели используется набор средств:

$$X_I=\{XIi\}, i = \overline{1,n}$$

В качестве принципа оптимальности может рассматриваться принцип доминирования или принципы: оптимизма, пессимизма, гарантированного результата, Сэвиджа, гарантированных потерь, применяемые в условиях неопределённости и риска [3].

Определяются значения показателя эффективности для всех предложенных вариантов. Затем с помощью выбранного принципа оптимальности определяется наиболее эффективное решение

$$X_I^o=\{X_{Ij}^o\}\ i = \overline{1,n}$$

Однако на практике однокритериальные задачи встречаются редко. Соответственно, и задачи подобного класса находят ограниченное применение. В большинстве случаев для принятия решения в экономических задачах необходимо ориентироваться на целую совокупность показателей.

2. Задачи с одним уровнем анализа, несколькими показателями эффективности и один принцип оптимальности.

Они отличаются от задач предыдущего класса только тем, что для выбора оптимального решения используется совокупность показателей эффективности:

$$К_I=\{КIi\}, i = \overline{1,n}$$

Используемые критерии $К_{Ii}$ могут носить экономический, технический, инновационный или иной характер [1], [5]. Но все эти показатели оцениваются на одном и том же уровне анализа, будь то уровень отрасли, региона или отдельного предприятия. После определения количественного значения каждого показателя для всех вариантов, определяется оптимальное решений по каждому из показателей: X_{I1}^o, X_{I2}^o, …, X_{In}^o.

При этом возможны следующие ситуации:

- Оптимальные решения, определяемые на основе всех критериев эффективности, совпадают, т.е. $X_{I1}^o= X_{I2}^o= …= X_{In}^o$.
- Все оптимальные решения, принимаемые по отдельным показателям, не совпадают друг с другом, т.е. $X_{I1}^o\neq X_{I2}^o\neq …\neq X_{In}^o$.
- Часть оптимальных решений, принимаемых по отдельным показателям, но решения, принимаемые по другим показателям, не совпадают с ними: $X_{I1}^o= X_{I2}^o= …= X_{In}^o$, $X_{Im+1}^o\neq X_{In}^o$.

Во второй и третьей ситуациях требования оптимизации разных критериев вступают в противоречие друг с другом. Поэтому возникает необходимость в дополнительном анализе вариантов, чтобы определиться с окончательным решением. Требуется выработка определённой схемы компромисса. И принцип оптимальности должен выбираться с учётом этой схемы. Таким принципом может быть принцип Парето, принцип выделения главного показателя с переводом остальных в разряд ограничений, принцип комплексных показателей, принцип тождества полезного результата [2], [5].

3. Задачи с одним уровнем анализа, несколькими показателями эффективности и несколькими принципами оптимальности.

Задачи данного типа отличаются тремя особенностями:

- одним уровнем управления, на котором анализируются сравниваемые варианты и принимается решение,

- набором из нескольких целей, в соответствии с которыми используется несколько показателями эффективности;

- совместным использованием нескольких принципов оптимальности.

В рассматриваемом случае оценки эффективности решений, принимаемых на предприятиях по производству автокомпонентов, в качестве показателей эффективности могут рассматриваться: выручка, прибыль, рентабельность продаж, объёмы производства. В качестве уровня анализа могут рассматриваться: бизнес-единицы предприятия, само предприятие, входящее в состав корпорации, корпорация, регион, отрасль.

Для достижения поставленной цели на выбранном уровне анализа всегда имеется набор средств:

$$X_i=\{X_{ij}\}, j=\overline{1,J},$$

После определения значений каждого показателя для всех вариантов, необходимо найти оптимальные решения по каждому показателю:

X1(K1), X2 (K2), ……Xn(Kn)

Эти оптимальные варианты фиксируют оптимальное значение каждого показателя: $K_i(X_i^o)$.

Поскольку в задачах данного класса используются несколько принципов оптимальности, что разные оптимальные решения могут получиться не только по разным критериям, но и в результате применения разных принципов к одному и тому же критерию. Поэтому необходимо согласование полученных оптимальных решений не только по разным критериям, но и по разным принципам оптимальности.

4. Многоуровневые задачи с одним показателем эффективности и одним принципом оптимальности.

Задачи данного класса отличаются от ранее рассмотренных следующими особенностями:

– Варианты принимаемых решений оцениваются и сравниваются на нескольких уровнях управления. Это могут быть уровни: отраслевой, региональный, уровень корпорации, уровень самого предприятия, уровень бизнес-единицы в составе предприятия.

– На всех уровнях анализа используется один и тот же показатель эффективности. В то же время требования, предъявляемые к данному показателю на разных уровнях, могут не совпадать.

– Принцип оптимальности также остаётся одним и тем же на всех уровнях анализа.

Многоуровневые задачи характерны для сложных иерархических систем. Предприятия автокомпонентов также поставлены в условия, когда они являются подсистемами определённого иерархического уровня, прочно встроенными в более крупную систему. Как правило, такие предприятия являются частью автомобилестроительных корпораций или же выступают их стратегическими партнёрами. В этом качестве они интегрированы с одной стороны – в экономику автомобилестроительной отрасли, с другой – в экономику своего региона. По этой причине анализ и решение задач данного класса для предприятий автокомпонентов связан со значительными сложностями.

Порядок решения выглядит следующим образом. На первом шаге для каждого уровня анализа формулируется набор целей:

$$Ц_i=\{Ц_{ij}\}, j=\overline{1,n}$$

Например, применительно к выбору решений на уровне предприятия по производству автокомпонентов в качестве целей могут рассматриваться:

– повышение производительности труда;

– снижение себестоимости продукции;

– повышение заработной платы работников компании и пр.

На каждом уровне определяется совокупность средств достижения целей:

$$X= (Xi) . i= 1, m$$

В качестве X_i могут рассматриваться зарубежные и отечественные производственные системы, прогрессивные технологии, инновационные решения и др.

Затем на каждом уровне анализа выбирается один показатель эффективности.

На основании данных показателей на каждом уровне анализа определяется оптимальное решение:

$$X_i^o=\{X_{im}^o\}, m=\overline{1,M}$$

Располагая наборами целей, показателями эффективности и эффективными решениями, в многоуровневой системе осуществляется их согласование. С этой целью может быть использован принцип иерархии, который является одним из важных принципов системного подхода [7].

Любая иерархия состоит из вертикально подчиненных подсистем с постоянно понижающимся уровнем сложности. Принцип иерархии применительно к целям, средствам их достижения и критериям эффективности означает приоритет целей высших иерархических уровней над целями более низкого уровня. То же самое можно сказать и о показателях эффективности.

В общем случае в качестве уровней анализа могут быть: федеральный, региональный, областной и другие уровни управления экономикой, при этом осуществляется декомпозиция целей, средств достижения целей и показателей эффективности.

Приоритет целей и показателей эффективности высших уровней по отношению к целям и показателям подсистем низших уровней означает, что высшие иерархические уровни пользуются правом вмешательства в решения, принимаемые на уровнях более низкого порядка. Воздействия системы на свои элементы могут заключаться в принятии законодательных актов и нормативных документов, в условиях финансирования и прочее. С другой стороны, подсистемы низших уровней (например, предприятия) обязаны информировать высшие уровни управления о принимаемых решениях.

6. Многоуровневые задачи с несколькими показателями эффективности и одним принципом оптимальности.

В задачах этого класса, помимо многоуровневого принятия решений, на каждом из уровней иерархии используется несколько критериев эффективности. При этом требования, предъявляемые к критериям на разных уровнях частично могут совпадать, а частично – противоречить друг другу. То есть, в задачах данного класса наблюдается два типа противоречий:

а) противоречия между решениями, оптимальными для разных уровней управления;

б) противоречия между решениями, оптимальными с точки зрения разных критериев эффективности.

6. Многоуровневые задачи с несколькими показателями эффективности и несколькими принципами оптимальности.

В задачах данного класса на каждом из уровней анализа применяется не токль совокупность критериев, но и несколько принципов оптимальности. По этой причине могут проявляться противоречия трёх типов:

а) противоречия, обусловленные несовпадением решений по различным критериям эффективности;

б) противоречия между решениями, принимаемыми на разных уровнях управленческой иерархии;

в) противоречия между решениями, выбранными на основании различных принципов оптимальности.

Выводы.

Задачи принятия оптиальных решений на предприятиях по производству автокомпонентов требуют системного многоуровневого подхода. Это обусловлено тем, что данные предприятия не представляют собой самостоятельной отрасли, а интегрированы в общую отрасль автомобилестроения, с другой стороны являясь частью экономики своего региона и города.

Учёт интересов всех уровней управления не является принципиально необходимым. Для ряда задач бывает достаточно принять оптимальное решение на единственном уровне управления. Другие, более сложные и объёмные задачи, связанные со значительными финансовыми затратами, подразумевают необходимость учёта интересов разных уровней управления.

При многоуровневом принятии решений уровни анализа, занимающие более высокое положение в управленческой иерархии, имеют право вмешательства в решения, принимаемые на более низких уровнях.

Решения, которые принимаются на разных уровнях управления, в общем случае могут не совпасть друг с другом. Поэтому возникает необходимость согласования указанных решений, поиска схем компромисса.

С учётом наличия разных критериев эффективности в управленческих и экономических задачах, с учётом существования нескольких альтернативных друг другу принципов оптимальности, можно выделить шесть классов задач при оценке эффективности вариантов управлеческого решения.

Противоречия, возникающие при выборе эффективных решений предприятиями автокомпонентов, могут быть трёх основных видов – между различными уровнями иерархии, между различными критериями эффективности и между различными принципами оптимальности. Схемы компромисса, необходимые для согласования принимаемых решений, в этих трёх случаях будут различными.

Список литературы

1. Юрлов Ф.Ф. и др. Методы и модели в экономике / Ф.Ф. Юрлов, Ю.А. Соколов, Плеханова А.Ф., Лапаев Д.Н. – Нижний Новгород: НГТУ им. Р.Е. Алексеева, 2010.

2. Юрлов Ф.Ф. и др. Многокритериальный выбор эффективных решений в экономике в условиях неопределённости / Ф.Ф. Юрлов, С.Н. Яшин, А.Ф. Плеханова, М.Ю. Маркитанов. – Нижний Новгород: НГТУ им. Р.Е. Алексеева, 2008.

3. Юрлов Ф.Ф. и др. Выбор оптимальных решений в экономике / Ф.Ф. Юрлов, А.Ф. Плеханова, С.В. Ратафьев, М.Ю. Маркитанов. – Нижний Новгород: НГТУ, 2006.

4. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. – М.: Наука, 1970.

5. Плеханова А.Ф. Анализ проблем сопоставимости и многокритериальности решений, принимаемых в экономике. / НГТУ; Нижний Новгород, 1999.

6. Юрлов Ф.Ф. Выбор эффективных стратегических решений но основе многоуровневого и многокритериального подходов / Ф.Ф. Юрлов, Е.И. Шапкин. – Нижний Новгород: НГТУ, 2007.

7. Месарович М. Теория иерархических многоуровневых систем / М. Месарович, Д. Мако, И. Такахара. – М.: Издательство «Мир», 1973.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

С.Н. Яшин, Ю.С. Коробова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье рассматриваются основные проблемы стратегического планирования инновационного развития современных предприятий. Предлагается усовершенствованная система стратегического планирования, направленная на решение обозначенных проблем и включающая в себя авторский метод оценки инновационного положения на базе анализа финансового состояния и уровня инновационных возможностей предприятия. Приводятся результаты апробации разработанного метода оценки инновационного положения на примере предприятий металлургического комплекса. Рассматривается комплекс работ по разработке и реализации стратегии инновационного развития для каждого уровня управленческой иерархии.

Ключевые слова: инновационное развитие, стратегическое планирование, инновационные возможности, инновационное положение.

В условиях нестабильной международной обстановки первоочередной задачей для нашей страны является усиление конкурентной борьбы за факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем [1].

Основной проблемой, препятствующей переходу к инновационной модели развития и достижению мирового уровня исследований и разработок, обеспечивающих конкурентоспособность страны на приоритетных научно-технологических направлениях, является несбалансированность сектора исследований и разработок, недостаточная проработанность механизмов его стратегического развития и низкая активность участия промышленных предприятий в формировании необходимого научно-технического задела.

В условиях глобальной конкуренции достижение уровня развитых стран невозможно без обеспечения устойчивого инновационного развития различных секторов российской экономики, обеспечивающих реализацию национальных конкурентных преимуществ.

Под инновационным развитием в контексте данного исследования понимается процесс непрерывного, целенаправленного совершенствования инновационной деятельности организации, сопровождаемый внесением соответствующих изменений в технологию и организацию производства и управления.

По Хиггенсу, «стратегическое планирование – это процесс управления с целью осуществления миссии организации посредством управления взаимодействием организации с ее окружением» [2], Пирс и Робинсон определяют стратегическое управление «как набор решений и действий по формулированию и выполнению стратегий, разработанных для того, чтобы достичь цели организации» [3]. На сегодняшний день, содержание понятия «стратегическое планирование инновационного развития» субъективно определяется практическим опытом сотрудников конкретных предприятий, что неизменно приводит к зависимости понимания данного термина от имеющихся на предприятии ресурсов (материально-технических, финансовых, кадровых, информационных и т.д.). Все это приводит к отсутствию единого подхода к пониманию сущности данного понятия.

В современных рыночных условиях существует множество причин, определяющих необходимость составления стратегических планов инновационного развития на предприятиях. К ним относятся высокая степень сложности и взаимосвязанности факторов внешней среды предприятия, что требует комплексного анализа динамики значительного количества экономических, политических, социальных и прочих факторов в их взаимосвязи; необходимость оптимизации последствий управленческих решений с использованием передовых инновационных технологий и т.д.

К числу основных проблем стратегического планирования инновационного развития на предприятиях на сегодняшний день можно отнести:

– недостаточное соответствие уровня инновационных возможностей предприятия ситуации в макро и микро среде;

– отсутствие единой вертикально интегрированной системы стратегического планирования;

– проблема своевременности внесения стратегических коррективов в соответствии с изменениями внешней среды предприятия;

– низкий уровень риск-менеджмента;

– сложности в обеспечении взаимосвязанности реализации стратегических мероприятий между различными уровнями управленческой иерархии.

С целью решения обозначенных проблем предлагается система стратегического планирования, включающая в себя следующие этапы:

Этап 1. Формирование целей и задач инновационной политики.

Основной целью инновационной политики должно выступать обеспечение долгосрочной конкурентоспособности предприятия путем создания благоприятных условий для ведения инновационной деятельности, поддержки приоритетных программ и инновационных проектов предприятия. Высокая эффективность инновационной политики может быть обеспечена соблюдением принципов целенаправленности, приоритетности, альтернативности стратегических решений, адаптивности, обоснованности и комплексности [4].

Этап 2. Комплексный анализ окружающей среды инновационной деятельности предприятия.

Анализ окружающей среды предприятия предполагает использование современных инструментов стратегического планирования, позволяющих принимать научно обоснованные управленческие решения и своевременно реагировать на внешние и внутренние возмущающие факторы для реализации намеченных целей инновационной политики. При этом анализ окружающей среды инновационной деятельности предприятия должен включать в себя:

– анализ факторов внешней среды, влияющих на уровень инновационного развития;

– анализ внутренних ресурсных возможностей предприятия, необходимых для ведения инновационной деятельности.

При проведении анализа окружающей среды предприятия может быть использован представленный в таблице 1 комплекс работ и перечень инструментов стратегического анализа для его реализации.

Таблица 1

Этапы анализа внешней и внутренней среды предприятия

Этап работ	Применяемые инструменты
1. Выявление и оценка во взаимосвязи политических, экономических, технологических и социальных факторов макросреды; анализ компонентов микросреды.	Оценка ключевых факторов успеха отрасли, PEST-анализ, модель движущих сил конкуренции М.Портера, матрица анализа макро и микросреды (EFEM), матрица классификации стратегических возможностей и угроз развития, методы экспертного оценивания.
2. Анализ внутренней среды: управленческое обследование сильных и слабых сторон внутренних ресурсных возможностей предприятия по реализации инноваций.	SNW-анализ, матрица классификации сильных и слабых сторон предприятия, методы экспертного оценивания.
3. Разработка стратегических решений по инновационному развитию предприятия в части использования возможностей и нивелирования угроз внешней среды.	SWOT-анализ

Кроме того, при стратегическом планировании на предприятии могут использоваться методы портфельного анализа, позволяющие составить такую модель, которая учитывала бы как специфику деятельности предприятия так и ключевые факторы его внешней и внутренней среды [5].

Этап 3. Стратегический анализ инновационного положения предприятия.

Оценивать инновационное положение предприятия предлагается на базе анализа финансового состояния и уровня инновационных возможностей предприятия с использованием матрицы (рисунок 2).

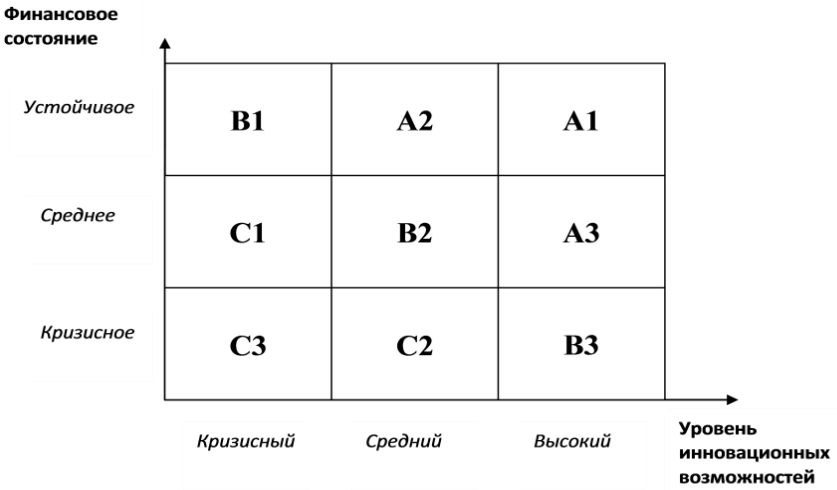


Рис. 2. Матрица оценки инновационного положения предприятия

Для оценки финансового состояния предприятия могут быть использованы показатель обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент соотношения стоимости чистых активов и размера уставного капитала, коэффициент автономии, коэффициент капитализации и коэффициент текущей ликвидности. В ходе анализа уровня инновационных возможностей целесообразно проводить расчет таких показателей как коэффициент результативности инвестиционной деятельности, коэффициент наличия объектов интеллектуальной

собственности, коэффициент обновления основных средств, коэффициент инвестиционной активности, коэффициент финансирования инновационного развития [6,7].

В соответствии с матрицей оценки (рисунок 2) наилучшим инновационным положением характеризуются компании в зонах А1, А2 и А3. Они могут придерживаться стратегии лидера в освоении инноваций.

В зонах В1, В2 и В3 располагаются компании, инновационное положение которых менее стабильно. Таким предприятиям необходимо увеличивать долю нематериальных активов в общем объеме активов предприятия, а также модернизировать существующие и создавать новые внеоборотные активы. Предприятия в зонах В1, В2 и В3 зачастую способны придерживаться лишь стратегии последователя в освоении инноваций, но если, например, предприятие, попавшее в одну из данных ячеек имеет высокий потенциал к инновационному развитию, то допускается использование и более агрессивного стратегического подхода по созданию базисных инноваций.

Предприятиям, расположившимся в зонах С1, С2 и С3 необходимо наращивать финансовый потенциал. К реализации стратегии инновационного развития такие компании не готовы вследствие недостаточного уровня инновационных возможностей и отсутствия финансовых средств для их развития.

Анализ инновационного положения предприятия с использованием предлагаемой матрицы предусматривает переход от экспертной балльной оценки к качественной оценке. Это возможно с использованием специальной интервальной шкалы (таблица 2).

Пределы показателей интервальной шкалы оценки инновационного положения предприятия разрабатываются экспертным путем с учетом отраслевой специфики на базе исследований, обозначенных в литературе в области инновационной деятельности, экономической литературе, а также на мнении российских экспертов в области инвестиций в инновации [8,9].

Таблица 2

Интервальная шкала оценки инновационного положения предприятия

	$0<C_{общ}\leq 15$	$15<C_{общ}\leq 35$	$35<C_{общ}\leq 50$
Финансовое состояние	Кризисное	Среднее	Устойчивое
Уровень инновационных возможностей	Кризисный	Средний	Высокий

Приведем результаты апробации разработанного метода оценки инновационного положения на примере предприятий металлургического комплекса (ОАО «Ашинский металлургический завод», ОАО «Выксунский металлургический завод», ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ОАО «Косогорский металлургический завод», ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат», ОАО «Северсталь», ОАО «Трубная металлургическая компания») (таблица 3).

Таблица 3

Результаты оценки инновационного положения предприятий металлургической отрасли

	П.1	П.2	П.3	П.4	П.5	П.6	П.7
Интегральный показатель финансового состояния (ФС)	20	31	29	7	36	22	31
Интегральный показатель уровня инновационных возможностей (УИВ)	21	17	15	11	22	25	26
Общий интегральный показатель ФС и УИВ	В2	В2	С1	С3	А1	В2	В2

Результаты анализа предприятий металлургического комплекса свидетельствуют о том, что инновационное положение большинства из них находится на среднем уровне. Такие предприятия на сегодняшний день могут быть лишь последователями в разработке и реализации инноваций.

Этап 4. Разработка стратегии инновационного развития предприятия.

Стратегия инновационного развития предприятия должна охватывать все уровни управленческой иерархии. При этом должна обеспечиваться взаимосвязь между различными уровнями в ходе реализации положений стратегии. Стратегии инновационного развития каждого из уровней управления должны дополнять друга и базироваться на принципах целостности, комплексности, совместимости, структуризации, информационной корректности, что отражает их системный характер.

Известно, что существует несколько уровней управления компанией, которые предложили положить в основу классификации стратегий американские ученые А. Томпсон и А. Стрикленд: на корпоративном уровне – корпоративная стратегия; на среднем уровне, или на уровне отдельного вида бизнеса – деловая или конкурентная стратегия; на уровне функциональных подразделений – функциональные стратегии; на уровне производительных подразделений компании – операционные стратегии [10]. Рассмотрим основные задачи по разработке и реализации стратегии, соответствующие каждому из перечисленных выше уровней управления (таблица 4).

Таблица 4

Задачи по разработке и реализации стратегии инновационного развития предприятия

Уровень управления	Перечень задач
КОРПОРАТИВНЫЙ УРОВЕНЬ	– Определение целей и задач инновационной политики; – определение количества и видов инноваций предприятия в целом; – формирование оптимального для предприятия портфеля инноваций на текущий момент времени; – определение способов освоения инноваций и укрепления позиций, связанных с их коммерциализацией на рынке; – определение состава источников синергизма инновационных процессов предприятия (например, совпадающие виды оборудования, энергетических ресурсов, унифицированных элементов в конструкции изделий, квалификации работников и т.д.); – установка инвестиционных приоритетов и перераспределение ресурсов в пользу самых перспективных инновационных проектов; – обеспечение устойчивости инновационного развития предприятия; – мониторинг инновационного потенциала всех видов деятельности предприятия.
БИЗНЕС УРОВЕНЬ	– Обеспечение координации стратегических инициатив хозяйственных подразделений по внедрению и реализации инноваций; – обеспечение наличия необходимых для реализации инновационных проектов знаний и средств производства; – решение конкретных стратегических проблем, связанных с коммерциализацией инноваций; – оценка рыночной перспективности планируемых к реализации инновационных проектов; – обеспечение внутрихозяйственной эффективности инновационных проектов, способствующих усилению долгосрочных конкурентных позиций и прибыльности в рамках конкретного вида деятельности предприятия; – своевременная адаптация к изменениям в отрасли, экономике, законодательстве и иных значимых сферах.
ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ	– Обеспечение участия различных подразделений предприятия (маркетинг, производство, финансы, персонал, НИОКР) в реализации инновационных проектов, поддержка корпоративной и бизнес-стратегий инновационного развития; – повышение показателей внутренних ресурсных возможностей предприятия, необходимых для успешного внедрения и реализации инноваций, к которым можно отнести показатели производственно-технологической базы, кадрового потенциала, научно-технической, информационной базы и т.д. При этом руководители функциональных подразделений должны согласовывать свои стратегии друг с другом с целью избежания конфликтных стратегий на функциональном уровне.
ОПЕРАЦИОННЫЙ УРОВЕНЬ	– Обеспечение доведения задач по инновационному развитию до каждого цеха, отдела, рабочего; – своевременная доставка на рабочие места оборудования, инструментов и материалов, необходимых для внедрения инноваций в производственный процесс предприятия; – вывоз готовой инновационной продукции и отходов производства; – обеспечение исправности оборудования; – организация контроля качества; – обеспечение сплошного контроля за ходом производства инновационной продукции; – оперативное устранение сбоев работы; Операционная стратегия инновационного развития должна способствовать успешной реализации стратегий более высоких уровней.

Этап 5. Реализация стратегии инновационного развития предприятия и оценка ее эффективности.

Реализация стратегии инновационного развития включает в себя внесение соответствующих изменений в управленческую инфраструктуру, проведение консультаций и семинаров среди персонала организации, организацию системы стратегического контроля, разработку корректирующих мероприятий и оценку результатов реализации стратегии.

В ходе реализации стратегии необходимо понимать, что на практике часто оказываются реализованными мероприятия, которые первоначально не планировались в инновационной стратегии. Таким образом, чаще всего реализуется комбинация намеченной стратегии и незапланированных стратегических решений. Поэтому залогом эффективной реализации стратегии является умение предвидеть и своевременно вносить изменения в стратегию. Это может быть сделано посредством организации системы контроля за реализацией стратегии и системы мониторинга внешней среды. Инновационная стратегия должна быть как активной, так и адаптивной. В противном случае, будет наблюдаться снижение конкурентоспособности организации вследствие реализации уже не актуальных стратегических решений.

К сожалению, на сегодняшний день отсутствует единый подход к стратегическому планированию инновационного развития, что является одной из причин низкого уровня инновационной активности ряда российских промышленных предприятий металлургического комплекса и значительных структурных проблем в реализации инновационной стратегии. Реализация предлагаемой модели стратегического планирования инновационного развития на практике будет способствовать принятию научно-обоснованных решений в области управления инновационной деятельностью, способствующих достижению долгосрочных конкурентных преимуществ и повышению уровня инновационной активности металлургических предприятий.

Ориентирами в современной системе стратегического планирования инновационного развития предприятий, направленными на повышение их конкурентоспособности в долгосрочной перспективе должны стать:

– разработка новых конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынке видов инновационной продукции, услуг и технологий;

– сокращение времени между получением новых знаний, технологий, продуктов и услуг и выведением их на рынок (сжатие инновационного цикла);

– формирование эффективной системы коммуникации между различными уровнями управленческой иерархии предприятия в ходе реализации инновационной стратегии;

– повышение инвестиционной привлекательности проводимых исследований и разработок;

– создание условий для ведения инновационной деятельности, соответствующих лучшим мировым практикам;

– развитие интеллектуального потенциала предприятия как фактора успешной реализации стратегии инновационного развития.

Кроме того, ключевым направлением деятельности в условиях изменившейся международной ситуации должно стать импортозамещение, основанное на производстве инновационной продукции и внедрении новых технологий. Такое развитие механизмов импортозамещения в свою очередь даст российским предприятиям конкурентные преимущества, позволяющие раскрыть и максимально использовать имеющийся научный потенциал.

Решение проблем стратегического планирования инновационного развития предприятий должно быть первоочередной задачей при формировании национальной экономики инновационного типа, базирующейся на генерации, распространении и использовании знаний.

Список литературы

1. Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации (утверждена указом Президента Российской Федерации 1 декабря 2016 года № 642).

2. Хиггинс Дж.М. Организационная политика или стратегический менеджмент. – М.: МиФ, 2003. – 420 с.

3. Джон Пирс, Ричард Робинсон. Стратегический менеджмент. 12-е издание, Питер, 2014. 560с.

4. Шабыкова Н.Э., Григорьева А.А. Инновационная политика промышленных предприятий региона. В сборнике: Актуальные проблемы современной экономики – сборник научных трудов. Сер. "Экономические науки" 2016. С. 383-389.

5. Корнилов Д.А., Яшин С.Н. Использование методов портфельного анализа при стратегическом планировании на предприятии. Экономический анализ: теория и практика. 2005. № 16 (49). С. 2-8.

6. Алексеева А.И., Васильев Ю.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. М.: Финансы и статистика. 2009. 529 с.

7. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта: учебник. М.: Финансы и статистика, 2009. 340 с.

8. Стратегическое управление инновационной и инвестиционной деятельностью: учебное пособие / С.Н. Яшин, Е.В. Кошелев, А.А. Иванов, Н.Д. Иванова, Ю.С. Коробова; Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского. – Н. Новгород: ООО «Печатная Мастерская РАДОНЕЖ», 2019. – 222 с.

9. Оценка эффективности инновационной деятельности: учебник / С. Н. Яшин, И. Л. Туккель, Е. В. Кошелев, С. А. Макаров, Ю. С. Коробова. – Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2018. – 409 с.

10. Артур А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. 12-е изд., Пер. с англ. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2006. – 928 с.

ACTUAL PROBLEMS AND PROSPECTS OF STRATEGIC PLANNING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

S.N. Yashin, YU.S. Korobova

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The article deals with the main problems of strategic planning of innovative development of modern enterprises. The improved system of strategic planning aimed at solving the identified problems and including the author's method of assessing the innovative situation on the basis of the analysis of the financial condition and the level of innovative capabilities of the enterprise is proposed. Results of approbation of the developed method of an assessment of innovative position on an example of the enterprises of a metallurgical complex are given. The complex of works on development and implementation of innovative development strategy for each level of management hierarchy is considered.

Keyword: innovative development, strategic planning, innovative opportunities, innovative position.

СЕКЦИЯ 3

РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Е.В. Анохин
Дзержинский филиал Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского
В.А. Анохин
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассмотрена роль цифровой экономики в процессах мировой глобализации. Проанализировано влияние цифровой экономики на развитие территорий и виды экономической деятельности (на примере банковского маркетинга). Сделан вывод о целесообразности обеспечения устойчивого функционирования российского сегмента Интернета и защиты его от воздействия негативных факторов.

Ключевые слова: Интернет-маркетинг, цифровой маркетинг, маркетинговая информационная система, целевая аудитория, банковский маркетинг, электронная почта, «оцифрованные» функции, банковские карты, коммерческие банки, процесс управления.

В соответствии с теорией длинных волн Н.Д. Кондратьева, развитие человеческой цивилизации проходит через определённые формации, смена которых обусловлена революционными изменениями, затрагивающими все стороны жизни общества. Появление огня, паровых машин, двигателя внутреннего сгорания, машин-автоматов кардинально поменяло условия производства и жизнедеятельности людей. А в конце XX в. развитые страны столкнулись с тем, что так называемая концепция «Индустрия 3.0» себя уже изжила.

По времени это совпало с распадом Советского Союза и стран Восточной Европы, образованием Европейского Союза. Большую роль в европейской интеграции сыграло развитие всемирной сети – Интернета, изначально используемой для военных нужд США. Её практическая разработка в интересах гражданского населения датируется 1989 годом, в 1991 году началось внедрение. Также была разработана теория «умных территорий» (от домов, зданий, особых экологических зон до городов-мегаполисов), во многом опирающаяся на развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Многие важные аспекты данной теории впервые прошли апробацию в Японии, Испании, Великобритании. Так, в Токио начали строить «умные здания», представляющие собой комплексную автоматизацию и диспетчеризацию всех их подсистем (вентиляции, водо- и электроснабжения, безопасности и др.). В Барселоне развернута 500-километровая инфраструктура оптико-волоконной связи, ставшая базой развития ИКТ-коммуникаций. Для жителей Великобритании впервые прошли тестовые испытания сети Интернет.

Интернет дал новый толчок развитию глобализации в мире, открыв новые возможности для бизнеса в сфере международной торговли. С 1994 года начинается становление цифровой экономики, основу которой первоначально составляла электронная торговля. Всё это в свою очередь обусловило формирование Интернет-маркетинга и маркетинга, реализующегося через инструменты коммуникации с потребителями посредством особых цифровых каналов.

К началу второго десятилетия XXI в. развитые страны вступили в шестой технологический уклад, относящийся к новой индустриальной революции. Она получила название «Индустрия 4.0». Данная концепция впервые нашла своё практическое воплощение в немецкой промышленности и к настоящему времени охватила уже более 40 стран, входящие в Северную и Латинскую Америку, Европу, Средний Восток и Африку, Азиатско-Тихоокеанский регионы.

Статистика по ряду показателей, характеризующих динамику роста глобального населения, пользующегося продуктами цифровой экономики, показана в табл. 1.

Таблица 1

Доля глобального населения, пользующегося продуктами цифровой экономики, %

Пользователи	2008 год	2013 год	Отклонение, % (+,-)
1. Интернет	21,7	36	+14,3
2. Мобильные телефоны	40,0	60,7	+20,7
3. Смартфоны	1,5	20	+18,5
4. Социальные сети	8,3	25	+16,7

По продуктам цифровой экономики, выделенным в табл. 2, наблюдается высокий темп роста – 15-20%. Во многом это обусловлено и долей затрат на цифровую рекламу, которая в 2008-2013 гг. выросла с 12% до 22% в структуре общих затрат на рекламу [1, с. 3; 2].

С 2011–2012 гг. теория «умного города» начинает применяться в управлении территориями в полном объёме. При её претворении в жизнь выделяется несколько направлений модернизации территорий (рис. 1).

Направления внедрения и совершенствования развития (качества)
Маркетинг инфраструктуры - энергетические ресурсы (сочетание Smart-grid энергосетей, систем мониторинга потребления ресурсов, энергосберегающих технологий); - срок службы дорожных покрытий; - строительство «умных» зданий и домов, имеющих энергосберегающие конструкции, солнечные батареи, ветряные турбины; - ИКТ-коммуникации, обеспечение их интеграции с подсистемами территории
Маркетинг привлекательности - экологически чистая энергетика; - экологически чистые виды транспорта; - управление, экономичность и оборот ТБО, вакуумная система удаления отходов; - рациональное использование, с учетом требований экологии, территорий - контроль качества воздуха, водоснабжения, предотвращение и очистка загрязнений
Маркетинг населения - автоматизация управления транспортными потоками, транспортной доступности; - безопасность граждан, обеспечивающаяся различными системами контроля пространств, предотвращение ЧП, защита от киберпреступлений, персональных данных; - медицина и образование; - электронное правительство (установка муниципальных терминалов)

Рис. 1. IT-технологии в управлении территориями
Источник: рис. 1 подготовлен на основе источника [3, с. 24]

Проекты «умных городов» с 2011- 2012 гг. реализуются в южнокорейских Сеуле и Сонгдо, американских Нью-Йорке и Сан-Франциско. В Великобритании они претворяются в жизнь в Лондоне, Бирмингеме, Эдинбурге и других городах.

В 2017 году Интернетом пользуется уже 46% населения Земли. Поступательно увеличивается число «умных территорий»: если в 2013 году разрабатывались проекты 20 «умных» городов, то в 2017 году – уже 38.

Доля мирового рынка Интернет-торговли от всего товарооборота составляет 25,5 % (лидеры на нём – Китай, США и Великобритания). Роль цифровой экономики в глобальной экономике на начало 2017 года рассмотрена в табл. 2.

Таблица 2

Доля цифровой экономики в ВВП стран, %

Страны	% от ВВП страны
Великобритания	8,4
Соединенные Штаты Америки	6,0
Страны, входящие в Европейский Союз	5,0
Российская Федерация	2,1

Источник: составлено на основе источника [4]

Получает распространение Интернет вещей, охватывающий продукты производства, снабжённые чипами, благодаря которым в автоматическом режиме появляется информация о состоянии и расположении участников цепочки создания ценности и движении по ней товара, товарных запасах. Потребитель начинает выполнять некоторые функции, которые раньше выполнял персонал организаций. По многим товарам и услугам появляется возможность самостоятельно задействовать «оцифрованные» функции для удовлетворения индивидуальных потребностей.

Под влиянием концепции «Индустрия 4.0» в реализации современного банковского маркетинга большую роль начинают играть следующие каналы цифрового маркетинга: терминалы самообслуживания, социальные сети, веб-сайты, компьютеры и планшеты, цифровое телевидение (с доступом в Интернет), мобильные приложения, электронная почта.

В общих чертах б*анковский маркетинг* – это поиск наиболее выгодных рынков для банковских продуктов и услуг с учётом потребностей клиентов [5, с. 44]. Банкам важно сохранять и расширять клиентуру. Для достижения этой цели в их структуре создаются информационные системы по сбору необходимых сведений и их обработке, позволяющей трансформировать полученную информацию в инсайты для установления чётких и акту-

альных ориентиров. Решать маркетинговые задачи банкам позволяет применение специализированных компьютерных программ, являющихся частью информационных систем. Среди современных выделим программы «Альберт» и «Люси» [6, с. 17].

Так, программа *«Альберт»* позволяет автоматизировать отдельные маркетинговые процессы, связанные с поисковой рекламой, дисплейным размещением рекламы. В ближайшем будущем в МИС успешно может применяться программа *«Люси»,* позволяющая проводить исследования «больших данных» (Big Data) в виртуальной среде, осуществлять сегментацию, формировать медиамикс, разрабатывать планы (в современной версии программа пока не принимает решения).

На рис. 2 показана динамика численности коммерческих банков в Российской Федерации с 2004 по 2019 гг.

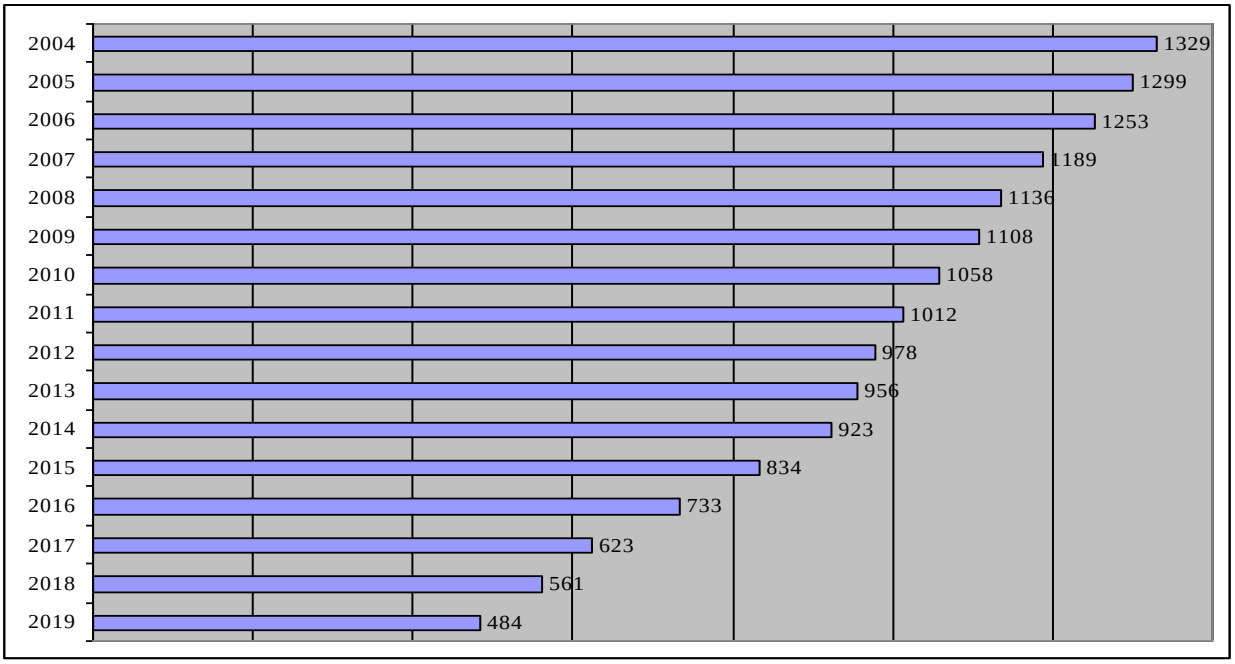


Рис. 2. Динамика численности коммерческих банков в РФ с 2004 по 2019 гг.
Источник: рис. 2 подготовлен на основе источника [7]

В настоящее время под влиянием цифровой всё большее развитие получает *маркетинг взаимодействия***,** организуемый банками среди своих клиентов – юридических и физических лиц. Мотивом создания цепочки «банк – клиенты банка – потребители» служит желание каждого из её участников получить часть своей выгоды от результатов сотрудничества, а одним из современных инструментов, объединившим их, стали пластиковые карты. Поэтому маркетингом в интересах банка, сегодня занимается не только его специализированный отдел или нанятая им фирма, но и партнеры банка [8, с. 102].

В данной цепочке целесообразно выделить прямое и косвенное взаимодействие её участников. Пример прямого взаимодействия, при котором участники непосредственно связаны друг с другом: автомобилистам предлагают покупать горюче-смазочные материалы со скидкой на партнёрских (с банками) автозаправочных станциях. Пример косвенного взаимодействия: по утверждениям ряда источников, применение определённого алгоритма может повысить количество кликов по рекламе в Facebook на 60%, а вероятность покупки после перехода по объявлению увеличить на 1400% [9]. Очевидно, что если данный алгоритм действительно эффективен, количество клиентов-заёмщиков у банков ощутимо прибавится. Хотя связи с конкретным банковским учреждением может и не быть.

Сегодня разработан широкий спектр опций пластиковых карт. Тем не менее, выбирая их в качестве основного средства расчётов, потребителям нужно учитывать и их недостатки.

Во-первых, не все карты и везде принимают.

Во-вторых, клиент может оказаться жертвой мошенников.

Варианты незаконного списания денежных средств с банковских карт рассмотрены в табл. 3.

По итогам 2016 года с банковских карт у 107000 российских граждан было украдено свыше 1 млрд. рублей (среди субъектов РФ «рекордсменами» по количеству преступлений с пластиковыми картами стали Москва и Севастополь). С целью недопущения подобных ситуаций Центральный Банк РФ в 2016 году закрыл 1600 сайтов-двойников (фишинговых сайтов) и предотвратил хищений более чем на 3 млрд рублей [10]. Ограничения по снятию денежных средств, в основе которых лежит территориальный критерий, также направлены на достижение указанной цели.

Таблица 3

Способы незаконного списания денежных средств с банковских карт

Название	Механизм действия	Рекомендации специалистов в области банковской безопасности
Вредоносное программное обеспечение	- Вносятся изменения в данные клиента для списания его денег; - Распространен вирус, считывающий сим-карту	Создать самостоятельные пароль и логин для мобильного банка
Фишинговые сайты	Набрав через поисковик «свой» банк и зайдя в «личный кабинет», клиент может очутиться на сайте-двойнике, через который и будет произведено списание его денег	Не пользоваться мобильными устройствами для работы в «личном кабинете»
Имитация телефонного звонка, СМС «от банка»	Цель – получить информацию о пин-коде, CCV-номере, номере карты. Эти сведения позволяют списать деньги, изготовить с этой целью поддельную карту	Не верить звонкам и СМС «из банка». Не сообщать данные о карте и счёте. Лучше перезвонить по банковскому номеру, написанному на каждой карте
Использование беспроводного терминала Pay Pass	Устройство прикладывается к карману или сумке жертвы, где находится её банковская карта, с которой в этот момент происходит списание денег	-Носить в кошельке, сумке несколько банковских карт; -Использовать специальные экранирующие кошельки
Скриминг	Устанавливается накладка на купюроприёмник банкомата, считывающая номер карты и её пин-код	Проявлять бдительность при пользовании банкоматом

Коммерческие банки со своей стороны прописывают требования безопасности в клиентском договоре, предлагают клиентам отслеживать движение денежных средств традиционным образом путём предоставления официальных выписок со счёта или с помощью Интернета (через «личный кабинет»).

Третья проблема пластиковых карт заключается в том, что клиент может оказаться втянутым в незаконные схемы по отмыванию денег, продав свою банковскую карту со всеми документами. Согласные на подобные сделки не осознают их последствия для себя, особенно, если карта с нулевым балансом. Однако по ней могут проводиться несанкционированные операции, отвечать за которые, вполне возможно, придётся её настоящему владельцу.

При обнаружении подозрительной операции банк должен сообщить о ней в Роспотребнадзор и Федеральную службу финансового мониторинга. Банки обмениваются между собой этой информацией, и человек, замешанный в подобных операциях, рискует превратиться в нежелательного клиента. В случае доказанности совершения преступления ответственность за незаконные операции может быть уголовной.

В заключение отметим, что лучшие компании мира, по мнению И. Манна, применяют (как по отдельности, так и комплексно) более 5 тыс. инструментов офлайн-маркетинга и около 80 инструментов онлайн-маркетинга. Причём если набор инструментов офлайн-маркетинга формируется уже на протяжении 150 лет, то инструменты онлайн-маркетинга – продукт последних 25 лет. За это время традиционные подходы к маркетингу трансформировались, произошло расширение и обновление ассортимента товаров и услуг, увеличение объемов продаж. Возникли новые виды деятельности: электронная коммерция, онлайн-реклама и т.д., получили мощный импульс для развития и значительно преобразовались маркетинг территорий и банковский маркетинг.

Интернет-маркетинг и цифровой (digital) маркетинг сегодня являются основными составляющими и драйверами «Индустрии 4.0». В своём развитии, с позиций концепции «жизненный цикл товара», они уже прошли стадию «внедрение» и в настоящее время перешли на стадию «рост». На этом этапе наблюдается практически прямая зависимость между увеличением расходов на цифровую рекламу и увеличением доли потребителей продуктов цифровой экономики (табл. 1). То есть данные рекламные расходы с экономической точки зрения являются оправданными.

Рост мегаполисов, в которых сегодня проживает свыше 1,5 млрд. человек – примерно 1/5 часть населения Земли, породил значительное количество проблем, связанных с транспортной и социальной инфраструктурой, высотной и уплотнённой застройкой, экологические проблемы. Для их решения в 1990-е годы была сформулирована теория «умных территорий».

Однако оценки внедрения технологий «умного города» достаточно фрагментарны. Скажем, в Великобритании большинство проектов реализуется за счёт субсидий федерального правительства и фондов ЕС. Очевидно, что такой подход не накладывает особых ограничений по оценке эффективности управленческих решений. Существует значительная разница между пилотными проектами и их распространением на все города из-за непонимания окончательной стоимости, окупаемости [11]. В случае перенесения полной стоимости технологических инноваций на население возникают социальные риски. Высокая технологичность сопровождается миграцией жителей, покидающих «умные города» по причине высокой стоимости жизни в них.

В условиях цифровой экономики остро встают проблемы, связанные с возрастанием требований к компетенциям сотрудников отдела маркетинга, подготовкой и переподготовкой кадров. Уменьшается потребность в специалистах, занятых выполнением производственных, логистических, маркетинговых функций (продавцы, мерчандайзеры, торговые представители) [12, с. 7]. Их роль всё больше сводится к получению информации. Это справедливо и в отношении банковской сферы. Как следует из рис.2, за последние пятнадцать лет число российских коммерческих банков последовательно сокращалось и уменьшилось в итоге на начало 2019 года в 2,7 раза. А за время, прошедшее с начала революции «Индустрия 4.0» – в два раза.

Если просуммировать другие вышеприведенные данные, становится очевидным, что примерно 25% денежных средств населения, находящиеся на банковских картах, на которые покушались мошенники («свыше 1 млрд. рублей» и «более 3 млрд. рублей»), в итоге защитить не удалось. К тому же развитие информационных технологий, как легальных, так и нелегальных, не стоит на месте. Поэтому одним из эффективных методов по нивелированию недостатков пластиковых карт является сохранение развитой системы наличных расчётов.

В апреле 2019 года Государственная Дума РФ приняла в трех чтениях законопроект, одобренный Советом Федерации, носящий неофициальное название «О суверенном Рунете», по обеспечению устойчивого функционирования российского сегмента Интернета в случае его отключения от глобальной инфраструктуры Всемирной сети, который вступит в действие с ноября 2019 года. Законопроект предусматривает создание при Роскомнадзоре центра мониторинга и управления, который будет координировать действия операторов при экстраординарных обстоятельствах. Последним будет предписано установить специальное оборудование, с помощью которого Роскомнадзор сможет управлять маршрутами интернет-трафика в случае возникновения угроз. Дополнительной функцией данного оборудования станет блокировка доступа к запрещённым на территории РФ сайтам, которую сейчас осуществляют сами провайдеры. Определять порядок управления сетью и устанавливать требования к оборудованию будет правительство. Также предполагается создание национальной системы доменных имён и полный переход госструктур на российские средства шифрования. На реализацию всех перечисленных проектов планируется потратить 30 млрд. бюджетных рублей, из которых 20,8 млрд. пойдёт на закупку оборудования. Данное решение, во многом обусловленное ростом международных санкций, будет способствовать защите интересов российского банковского сектора и граждан.

Список литературы

1. Голубков Е.П. Использование цифровых технологий в маркетинге // Маркетинг в России и за рубежом. 2018. № 2. С. 3-12.

2. Worldwide Ad Growth Buoyed by Digital, Mobile Adoption.e.Marketer?

3. Елисеев Д. Технологическое развитие мегаполисов на основе концепции «умного города» // Проблемы теории и практики управления. 2018. № 9. С. 20-29.

4. Банке Б., Бутенко В., Котов И. и др. Цифровая экономика в России: текущий статус развития // BCGDIGITAL [Электронный ресурс]. URL: http//russionline.info/story/digital-economy-current-state.

5. Анохин В.А., Анохин Е.В. Оценка финансового состояния кредитной организации потребителем в системе банковского маркетинга // Деньги и кредит. 2017. № 11. С. 43-49.

6. Секерин В.Д. Горлевская Л.Э. Маркетинг экосистем // Маркетинг в России и за рубежом. 2018. № 2. С. 13-18.

7. Количество банков в России – динамика за 2004-2019 годы [Электронный ресурс] URL: https://bankirsha.com/kolichestvo-bankov-v-rossii-na-konec-goda-finansovyi-krizis-ustavnoi-kapital-i-chislennost-bankov. html

8. Анохин Е.В., Анохин В.А. О применении маркетинговых концепций в банковской сфере // Маркетинг в России и за рубежом. 2018. № 2. С. 98-104.

9. URL: https://hi-tech.mail.ru/news/how-trump-won/?frommail=1&fromnews=1 (Дата обращения: 12.12.2016).

10. Андрюхин А., Перекрест В. Как воруют деньги с наших банковских карт // Комсомольская правда, 2017 г., № 35-т.

11. UK Smart Cities Index //http://e.huawei.com/

12. Неретина Е.А. Трансформационные изменения места и роли маркетинга в условиях глобализации и индустриальной революции 4.0 // Маркетинг в России и за рубежом. 2017. № 6. С. 3-8.

MARKETING DEVELOPMENT IN THE DIGITAL ECONOMY ERA

E.V. Anokhin

Dzerzhinsky branch of The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

V.A. Anokhin

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The role of the digital economy in world globalization processes is studied herein. The influence of Digital Economy is analyzed on the territorial development and kinds of economic activities (on the example of Bank Marketing). The conclusion is made on the reasonability for the provision of steady functioning of the Russian Internet segment and the protection thereof from any negative impacts.

Keywords: Internet Marketing, Digital Marketing, marketing information system, target audience, Bank Marketing, email, «digitized» functions, bank cards, commercial banks, managerial process.

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Д.М. Балаберина, Н.М. Ильичева
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье рассматриваются этапы формирования капитала, оптимизации его структуры, установления разумного соотношения источников финансирования. Рассмотрены и предложены стадии процесса формирования и оптимизации структуры капитала предприятия, позволяющие учитывать различные условия.

Ключевые слова: заемный и собственный капитал, структура капитала, финансовый менеджмент, финансовая устойчивость.

Определение оптимальной структуры капитала является одной из самых существенных проблем в теории структуры капитала.

Оптимальная структура капитала – это соотношение в составе источников финансирования имущества собственных и заемных средств, которое гарантирует эффективную пропорциональность между финансовой доходностью и показателем финансовой стабильности предприятия, т.е. рыночная стоимость предприятия в этом случае становится максимальной.

Процесс оптимизации структуры капитала предприятия включает следующие этапы:

- анализ капитала предприятия;
- оценка основных факторов, определяющих формирование структуры капитала;
- оптимизация структуры капитала по критерию увеличения уровня финансовой доходности;
- оптимизация структуры капитала по критерию сокращения уровня финансовых рисков;
- оптимизация структуры капитала по критерию сокращения его стоимости;
- формирование целевой структуры капитала [1].

Формирование структуры капитала – один из важнейших элементов финансового управления компании. Финансовая политика по оптимизации структуры капитала влияет как на долгосрочную, так и краткосрочную устойчивость компании, позволяет распределять источники финансирования в соответствии с их важностью, приоритетностью и стоимостью.

Отметим, что до сих пор многочисленные исследования ученых не выявили точного соотношения оптимальной структуры заемного и собственного капитала. Недостаточно проработаны вопросы определения оптимальной структуры капитала и построения модели управления им, позволяющие учитывать различные факторы влияния.

Во-первых, оптимальная структура капитала есть только в конкретных условиях, и она меняется при изменении условий, а во-вторых, это не жесткое соотношение собственного и долгового капитала, а гибкий коридор, внутри которого формируется набор инструментов, то есть структура капитала не может выступать в качестве универсального показателя общего капитала, а может рассматриваться только как его частный показатель относительно конкретной компании.

В условиях глобализации рыночной экономики особенно важны этапы формирования капитала, оптимизации его структуры, установления разумного соотношения источников финансирования. Ученые и исследователи подтверждают важность оптимальной структуры капитала для эффективной работы компании, а также отсутствие знаний о разработке критериев оптимизации капитала, определении влияния внешних и внутренних факторов на процесс их привлечения.

Оптимальный уровень капитала способствует поддержанию жизнеспособности хозяйствующего субъекта на протяжении всего периода работы, сохраняет его ликвидность, устойчивость и платежеспособность. Объем собственных средств зависит от возможности увеличения инвестиций в экономику, расширения рынков товаров и услуг.

Достижение оптимальной структуры уставного капитала достигается за счет надлежащего управления в системе финансового менеджмента. Каждая компания обязана самостоятельно разработать политику по формированию капитала с учетом стратегии развития. Однако предельная эффективность и результативность финансового управления будут достигаться при условии применения систематического подхода, рационального сочетания тактических и стратегических мер.

В содержании главных стадий процесса оптимизации структуры капитала предприятия можно выделить несколько основных видов задач.

Анализ капитала предприятия. Главная цель этого анализа состоит в том, чтобы определить тенденции в структуре и составе капитала во время предварительного периода планирования и их воздействия на финансовую стабильность и эффективность использования капитала.

На первой стадии анализа рассматривают динамику суммарного объема и главные составляющие элементы капитала по сравнению с динамикой объема производства и продаж продукции; определяется отношение собственного и заемного капитала и соответствующих тенденций; в составе заемного капитала изучается соотношение долгосрочных и краткосрочных финансовых обязательств; указывается сумма просроченных финансовых обязательств, а также причины задержки.

На второй стадии анализа рассматривают систему факторов финансовой стабильности предприятия, определенного структурой его капитала. В процессе выполнения такого анализа определяются и оцениваются во времени следующие индикаторы:

а) коэффициент автономии,

б) коэффициент финансового рычага (левериджа),

в) коэффициент долгосрочной финансовой независимости,

г) соотношение долгосрочных и краткосрочных долгов.

Анализ финансовой устойчивости предприятия позволяет оценить степень устойчивости его финансового развития и уровень финансовых рисков, порождающих угрозу его банкротства [2].

На третьем этапе анализа оценивается эффективность использования капитала в целом и его отдельных элементов. В процессе проведения такого анализа рассчитываются и учитываются в динамике следующие ключевые показатели:

а) период оборота капитала.

б) коэффициент рентабельности всего используемого капитала.

в) норма прибыли на акционерный капитал.

г) доходность капитала.

д) капиталоемкость продаж продукции.

Рассматривая эти подходы, можно прийти к заключению, что самым эффективным можно считать использование подхода на основе оценки финансового рычага для того, чтобы определить оптимальную структуру капитала.

Это связано с тем, что формула финансового рычага уже указывает на структуру источников финансирования компании, и для определения оптимального отношения долгового и собственного капитала необходимо только определить стоимость левериджа, в котором эффект финансового рычага будет максимален [3].

Также, говоря об оптимизации, не стоит забывать об определенных рисках, которым компания может подвергнуться в ходе ее деятельности. Например, когда увеличение доли заемного капитала в балансе приводит к снижению финансовой стабильности увеличению финансового риска. Поэтому главная задача практического финансового менеджмента в области управления капиталом состоит в том, чтобы найти не только оптимальное отношение между собственным и заемным капиталом (финансовый рычаг), который минимизирует средневзвешенную цену капитала (WACC), но также и создать необходимые условия для поддержания или увеличения финансовой стабильности организации.

Присутствие различных теоретических подходов и многосторонность динамики развития конкретной фирмы оправдывают использование модели дерева решений для того, чтобы принять управленческие решения по оптимизации структуры капитала фирмы. В этом случае менеджеры анализируют эффективность возможных решений на основе синтеза нескольких теоретических подходов в зависимости от текущей финансовой и макроэкономической ситуации.

Интеграция нескольких теорий обеспечивает больше возможностей решения проблем отдельных теорий. Эта оценка многомерна, сложна, и поэтому сильно ограничивает использование теории. Одним из простых решений в этом случае может стать финансовый анализ деятельности компании и оценка ее финансовой жизнеспособности в соответствии с методами, использующими коэффициенты.

Мелким фирмам можно рекомендовать выбрать так называемые пассивные методы, чтобы оптимизировать структуру капитала и использовать стандартный для отрасли метод или способ финансирования, так как процесс привлечения внешнего финансирования может быть трудным и дорогим для предприятий малого бизнеса. С другой стороны, крупные фирмы, конечно, должны применять активные способы оптимизации структуры капитала как, например, на основе постепенного метода функции WACC, включая определение оптимальных сумм долга и собственных средств [4]. Принимая управленческие решения, важно определить оптимальную структуру капитала фирмы. Также необходимо предсказать возможные изменения в агентских затратах и в отношениях между владельцами и менеджерами конкретной фирмы.

И хотя нет никакой универсальной теории структуры капитала и общепринятых методологических положений, анализ показывает, что в практике финансового менеджмента можно управляться положениями основных теорий, каждая из которых помогает определить условия для использования по выбору уровня финансового рычага компании.

Традиционно, эти теории и их методические выкладки могут быть разделены на две группы. Первая включает теории, которые предсказывают состояние оптимального отношения долговой нагрузки и продвигают в методах практики активную оптимизацию структуры капитала. Вторая группа включает теории, которые отрицают существование явно определенной целевой структуры капитала и предлагают методы для пассивной оптимизации. Таким образом, стратегической задачей менеджмента фирмы выступает выбор релевантных теорий и соответствующих им методов формирования структуры капитала фирмы [5].

В заключении следует отметить, что проблема определения и оптимизации структуры капитала может быть разделена на этапы и таким образом найден оптимальный механизм финансирования компании.

Список литературы

1. Макарова А.В., Бузинова Е.Н. Оптимизация структуры собственного капитала предприятия // Современные научные исследования и инновации. 2016. № [Электронный ресурс]. URL: http://web.snauka.ru/issues/2016/08/70645 (Дата обращения: 25.04.2019).
2. Наумова Н.В., Герасимов Б.И., Пархоменко Л.В. Эффективное управление капиталом и источниками его покрытия на промышленных предприятиях региона. Монография. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2014. 687 с., с. 81.
3. Вирабова М.Р., Микейлова В.Н. Инновационная деятельность предприятия. В сборнике: прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2015. С. 115-117.
4. Пилюгина А.В. Моделирование оптимальной структуры капитала предприятия // Вестник МГТУ им. Н. Э. Баумана. Серия: Естественные науки. 2014. Специальный выпуск. 6: Моделирование и исследование физических и технических систем. С. 140-154.
5. Шихалиева Д.С. Основные пути возрождения российской экономики. Актуальные проблемы экономического развития: сборник докладов Международной заочной научно-практической конференции. Издательство: Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова (Белгород), 14-17 апреля 2014 г. С. 228.

PROBLEMS OF OPTIMIZATION OF CAPITAL STRUCTURE

D.M. Balaberina, N.M. Ilyicheva
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The article deals with the stages of capital formation, optimization of its structure, establishment of a reasonable ratio of funding sources. The stages of the process of formation and optimization of the capital structure of the enterprise, allowing to take into account different conditions, are considered and proposed.

Keywords: debt and equity, capital structure, financial management, financial stability.

ОСОБЕННОСТИ И ПОТЕНЦИАЛ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ В УСЛОВИЯХ НЕСОВЕРШЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

И.Р. Бадыкова

Казанский национальный исследовательский технологический университет

В статье рассмотрены понятие несовершенных (неполных) рынков и характер воздействия рыночных несовершенств на политику социальной ответственности компаний. В силу того, что в результате информационной неэффективности и низкой прозрачности рынка условия для выполнения сигнальной и стейкхолдерской теорий должным образом не обеспечиваются, получение дополнительных преимуществ в форме повышения финансовой результативности и роста акционерной стоимости представляется возможным лишь в долгосрочной перспективе. Как следствие, участники российского рынка, в большей степени ориентирующиеся на краткосрочные горизонты, не приходят к тем результатам, на которые могли бы рассчитывать благодаря социально ответственному поведению.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, несовершенные (неполные) рынки, социально ответственное поведение, эффективный рынок, теория стейкхолдеров, сигнальная/репутационная теория, ресурсная теория.

В современных условиях, когда в экономике наблюдаются кризисные явления и обострены структурные проблемы, для коммерческих организаций возрастает значимость концепции корпоративной социальной ответственности (далее – КСО) как инструмента повышения финансовой результативности и акционерной стоимости (инструментальный подход). Кроме того, растущая заинтересованность современного общества в безопасности продуктов и отсутствии негативного воздействия хозяйственной деятельности на людей и природу делают весьма актуальным и нормативный подход к КСО. Однако, в условиях низкой информационной эффективности и коротких инвестиционных горизонтов отечественные компании объективно не заинтересованы в реализации нормативного подхода, хотя это и позволило бы в долгосрочной перспективе воспользоваться преимуществами инструментального. Как следствие, необходимо выявить, каким образом рыночные несовершенства влияют на социально ответственное поведение организаций.

Несовершенствами рынка в широком смысле являются те факторы, которые приводят к образованию дополнительных издержек, а, следовательно, и к повышению рыночных барьеров. Рыночные несовершенства различаются для финансовых и реальных рынков, однако принадлежность к одному из них не означает того, что они не влияют на другие рынки, так как воздействие оказывается на сам процесс принятия решений компаниями и домашними хозяйствами. Таким образом, можно сделать вывод о том, что несовершенства обоих типов между собой взаимосвязаны и на процесс принятия решения оказывают влияние обе перечисленные группы. В

научной литературе представлено значительное число исследований, в которых изучается характер взаимодействия несовершенств реального и финансового рынков [1; 2; 3; 4].

Несовершенства финансовых рынков представлены следующими проблемами: низкой информационной эффективностью, которая ведет к высокому уровню информационной асимметрии, высокой волатильностью и низкой ликвидностью.

Как правило, прежде всего, акцентируют внимание на информационной неэффективности, которая является основной характеристикой несовершенного финансового рынка, так как только эффективный рынок позволяет обеспечить оптимальное распределение ресурсов без возможности систематического получения сверхприбыли. Следует заметить, что понятие рыночной эффективности относится не только к управлению портфельными инвестициями, но и к эффективному распределению ресурсов в рамках организации. Так, высокий уровень информационной асимметрии позволяет инсайдерам использовать информацию в своих интересах в ущерб интересам аутсайдеров. В первую очередь, речь идет о миноритарных акционерах, кредиторах, нефинансовых стейкхолдерах и т.д.

Классический подход к определению эффективности рынков строится на двух основных допущениях. Первое говорит о незамедлительном отражении на стоимости активов всей релевантной информации. Второй предполагает исключительно рациональное поведение со стороны инвесторов.

Оба этих допущения, безусловно, являются гипотетическими и подвергаются критике в академической среде. Так, существует целое научное направление – поведенческие финансы и экономика – приверженцы которого, будучи оппонентами теории эффективных рынков, ставят под сомнение рациональность инвесторов в принятии решений. Данное теоретическое направление основывается на идее о том, что существует ряд паттернов, изучение которых приводит к выводу, что при условии использования инвестиционной стратегии, которая строится на определенных явлениях, систематическое получение сверхприбыли является возможным. К таковым ученые относят календарные аномалии, которые, в свою очередь, могут носить как краткосрочный (эффект смены месяца (turn-of-the-month effect) [5; 6], эффект выходных (weekend effect) [7; 8], эффект праздничных дней (holiday effect) [5; 6; 9]), так и долгосрочный характер (эффект января (January effect) [10]).

Несовершенства рынков ведут к появлению таких проблем как информационная асимметрия (information asymmetry), синдром безответственности (moral hazard), неблагоприятный отбор (adverse selection), агентские конфликты, транзакционные затраты, издержки регулирования величины капитала (adjustment cost).

Асимметричность информации возникает тогда, когда внутренние участники обладают б*о*льшим объемом информации, чем внешние, что ведет к тому, что внешние источники финансирования будут стоить дороже, в связи с желанием соответствующих участников компенсировать подобный дисбаланс и издержки с этим связанные [11].

Информационная асимметрия является причиной возникновения и ряда других проблем. Так, в силу того что инсайдеры обладают б*о*льшим объемом информации, чем аутсайдеры (прежде всего, кредиторы), последние вынуждены завышать стоимость предоставляемых организации средств для того, чтобы снизить уровень ожидаемых рисков. Однако компаниям такая цена кажется приемлемой только в том случае, если рассматриваемый проект является высокорисковым (с точки зрения кредитора «плохим»). Тем самым, компании сами вынуждены отказываться от реализации менее рисковых («хороших») проектов. Следовательно, участники рынка сталкиваются с проблемой неблагоприятного отбора и синдрома безответственности. Однако кредиторы осознают наличие данных проблем и повышают цены своего продукта в еще большей степени, что приводит практически к полному отсеиванию «хороших» инвестиционных решений. В результате, на рынке снижается инвестиционная активность и страдает экономика в целом. Речь в данном случае идет о проектах разной направленности, включая и мероприятия, относящиеся к КСО. Так, значительную часть из них можно изначально назвать достаточно низкорисковыми. Более того, во многих случаях участие в подобных проектах делает компанию в глазах общества надежной и привлекательной. Но, будучи инициатором «хорошего» проекта, организация на рынке, где стоимость заемных средств целенаправленно завышена с учетом перевеса проектов «плохих», вряд ли будет привлекать подобные средства и его реализовывать.

Следующей актуальной проблемой, присущей несовершенному рынку, является наличие агентский конфликтов. Заключается она в следующем: несмотря на то, что менеджеры по сути своей управляют активами акционеров и должны осуществлять деятельность в целях и интересах собственников, зачастую управленцы при принятии решений ориентируются скорее на свои интересы. Часто случается так, что ориентиры двух этих групп участников не совпадают: если акционеры нацелены на приумножение стоимости компании, то менеджеры скорее склонны к тому, чтобы принимать те решения, которые будут выставлять их лично в лучшем свете. Как правило, последнему способствует расширение компании, что ведет к тому, что сфера влияния управленца растет, хотя это не всегда оправдано и повышает благосостояние компании [12]. В ситуации с КСО инвесторы будут заинтересованы во вложениях в социально ответственное поведение компании в тех объемах, которые будут максимизировать рост благосостояния акционеров. Менеджеры же будут ориентироваться на престиж: если на данный момент в регионе социальная ответственность является популярной и ведет к тому, что о подобных компаниях, к примеру, часто говорят в СМИ, то вложения в мероприятия КСО могут быть чрезмерными и неоправданными, намного б*о*льшими, чем оптимальный для инвесторов уровень. Если же КСО являет-

ся необязательным параметром в рамках конкретного рынка и на нем редко и мало акцентируют внимание, несмотря на то что в долгосрочной перспективе благосостояние инвесторов от участия в подобных мероприятиях выросло бы, менеджеры не будут включать подобного рода действия в смету затрат в оптимальном размере.

Сюда же следует отнести проблему транзакционных издержек: зачастую они слишком велики и инвестиционное решение, первоначально будучи интересным для инвесторов, становится не таким уж привлекательным [13].

Соответственно, можно сделать вывод о том, что КСО на несовершенных рынках развивается не оптимальным образом, а так, как диктуют рыночные участники (особенно кредиторы), выгодно менеджерам или другим участникам, обладающим значительными ресурсами, дополнительной информацией либо определенной властью.

Таким образом, можно дать следующее определение несовершенным рынкам в контексте КСО. Несовершенный (неполный) рынок – это рынок, который ввиду наличия таких особенностей, как низкая информационная эффективность, высокая ценовая волатильность и низкая ликвидность характеризуется информационной асимметрией, синдромом безответственности экономических агентов, неблагоприятным отбором проектов, высокими транзакционными затратами, агентскими конфликтами, что формирует дополнительные издержки и понижает инвестиционную активность экономических систем.

Рассмотрим, каким образом объясняют различные теории природу КСО и как несовершенства рынков влияют на положения данных теоретических подходов.

Впервые концепция КСО была рассмотрена в работе Г. Боуэна 1953 года [14]. С тех пор, в целом, ученые, исследующие природу КСО, являются приверженцами одного из двух подходов: нормативного и инструментального.

Согласно первому подходу, нормативному, компании проявляют социально ответственное поведение, так как осознают свои обязательства перед стейкхолдерами и стремятся максимально удовлетворить интересы большей части групп заинтересованных лиц. Второй же подход, инструментальный, предполагает, что КСО является инструментом достижения экономических результатов посредством повышения конкурентных преимуществ организации на основе удовлетворения интересов стейкхолдеров. В научной литературе представлено несколько теорий, которые объясняют, каким образом КСО приводит к повышению экономической результативности. Рассмотрим основные из них.

Стейкхолдерская теория (stakeholder theory) является, пожалуй, наиболее распространенной в литературе [15]. Она основывается на идее о том, что благодаря учету интересов различных заинтересованных лиц в своей деятельности, организации могут рассчитывать на лояльное отношение со стороны последних [16; 17]. Такого рода связь со стейкхолдерами, по мнению ученых, является важным аспектом развития бизнеса, так как на ней строится будущее организации.

Рассмотрим одну из наиболее значимых стейкхолдерских групп – работников организации. Лояльность с их стороны будет означать стремление выполнить максимально эффективно свою работу, обеспечить инвестиции в специфический капитал, низкую текучесть кадров и соответственно низкие расходы, связанные с обучением новых сотрудников. Более того, будут поступать предложения от новых высококвалифицированных кадров, которые будут стремиться попасть на службу в данную организацию. В качестве другого примера можно выделить потребителей: их лояльность – прямой путь к высокой конкурентоспособности, а значит, и высокой рентабельности и другим экономическим показателям.

Однако в условиях несовершенного рынка связь между КСО и финансовой результативностью, как правило, не подтверждается эмпирически, так как рассматриваются лишь короткие временные горизонты инвестирования при низкой информационной эффективности рынка. Прочие проблемы, порождаемые неполнотой рынка, такие как информационная асимметрия, синдром безответственности экономических агентов, неблагоприятный отбор проектов, высокие транзакционные издержки также оказывают неблаготворное воздействие на социальную ответственность организаций.

Если рассматривать акционеров, то для описания их поведения больше подходит сигнальная или репутационная теория (signaling/reputation theory), согласно которой КСО является показателем надежности бизнеса, т.е. он представляется менее рисковым [18; 19]. Данный феномен в литературе определяется как репутационное «гало» [15]. Компания, осуществляя вложения в проекты КСО, подает сигналы акционерам о том, что прогнозы на будущее благополучны. Соответственно, акционерная стоимость будет меняться в положительную сторону, так как снижается ставка дисконтирования ожидаемых денежных потоков организации.

Так же, как и в ситуации со стейкхолдерской теорией, когда в условиях несовершенных рынков бывает сложно обнаружить связь между социально ответственным поведением организации и финансовой результативностью, в случае с сигнальной теорией, передача своевременных и качественных сигналов в результате низкой информационной прозрачности становится затрудненной.

Имеется также ресурсная теория (slack resources, available funding theory), суть которой заключается в том, что компании осуществляют вложения в КСО в том случае, если у них на это имеются ресурсы. Если стейкхолдерская теория основывалась на идее о том, что КСО приводит к повышению финансовой результативности, то в данном случае высокие выручка и прибыль позволяют организации вкладывать средства в подобные проекты.

Вероятнее всего, для несовершенных рынков данная теория является наиболее адекватной. Некоторое эмпирическое подтверждение получено и для российского рынка [20]. Однако ресурсная теория ставит под вопрос эффективность корпоративного управления, свидетельствует о вероятности наличия агентской проблемы и информационной асимметрии, что связано с тем, что менеджеры получают определенную выгоду, осуществляя вложения и рискуя средствами собственников.

Итак, нормативный и инструментальный подходы по-разному объясняют природу КСО. Однако есть теоретическая концепция, которая допускает перерастание нормативного подхода в инструментальный [21]: сначала организации проявляют социально ответственное поведение из этических соображений, но далее, в долгосрочной, а иногда и в среднесрочной перспективах, организация получает дополнительные преимущества, заключающиеся в росте финансовой результативности и акционерной стоимости компании.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Научные труды, в которых исследуются развитые рынки, в большей степени соответствующие требованиям совершенности, чем развивающиеся, рассматривают два подхода, объясняющих природу КСО: нормативный и инструментальный, при этом первый может с течением времени трансформироваться во второй. Имеется несколько теорий, относящихся к инструментальному подходу. Основными являются стейкхолдерская, сигнальная и ресурсная теории. В условиях несовершенных рынков, они не всегда справедливы. Так, положительные эффекты стейкхолдерской и сигнальной теорий обусловлены высокой информационной эффективностью и прозрачностью финансового рынка. Вероятно, наиболее подходящая концепция для подобных рынков – ресурсная, так как компании осуществляют социально ответственную деятельность при наличии финансовых возможностей.

Разработка и внедрение политики КСО в рамках несовершенного (неполного) рынка должны быть нацелены на долгосрочную перспективу, так как рынок будет реагировать на социально значимые мероприятия со значительным временным лагом. Следовательно, получение устойчивого эмпирического подтверждения положительного влияния КСО на экономическую эффективность, к примеру, российских предприятий, на сегодняшний день является маловероятным [22]. Однако опыт развитых стран, экономика которых в большей степени приближена к совершенной, говорит о том, что социально ответственное поведение является важным инструментом повышения конкурентоспособности и эффективности для компаний и положительным явлением для общества в целом.

Список литературы

1. Belke, A., Gocke, M., Hebler, M. 2005. Institutional uncertainty and European social union: Impacts on job creation and destruction in the CEECs Journal of Policy Modeling. – Vol.27. – pp. 345-354.
2. Blanchard, O.J., Giavazzi, F. 2003. Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labor markets Q // Journal of Economics. – Vol.118, Is.3. – pp. 879-907.
3. Calcagnini, G., Giombini, G., Saltari, E. 2009. Financial and labor market imperfections and investment // Economics Letters. – Vol.102. – pp. 22-26.
4. Wasmer, E., Weil, P. 2004. The macroeconomics of labor and credit market imperfections // American Economic Review. – Vol.94. – pp. 944-963.
5. Ariel, R. A. (1987), Monthly effects in stock returns‘, Journal of Financial Economics, 18: 161- 174.
6. Lakonishok, J. and S. Smidt (1988). Are seasonal anomalies real? A ninety-year perspective‘, Review of Financial Studies, 1: 403-425.
7. Cross, F. (1973), ‗The Behavior of Stock Prices on Fridays and Mondays‘, Financial Analysts Journal, 29 (6): 67-69.
8. Wang, K., Y. Li and J. Erickson (1997). A New Look at the Monday Effect‘, Journal of Finance, 52 (5): 2171-2186.
9. Brockman, P. and D. Michayluk (1998). The Persistent Holiday Effect: Additional Evidence‖, Applied Economics Letters, 5: 205-209.
10. Zarowin, P., 1990, “Size, Seasonality and Stock Market Overreaction”, Journal of Financial and Quantitative Analysis, Vol. 25, pp.113-125.
11. Myers, S. C. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have / S. C. Myers, N. S. Majluf // Journal of Financial Economics. – 1984. – № 13(2). – С. 187-221.
12. Jensen, M.C. 1986. Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers / M. C. Jensen // American Economic Review. – Vol.76, Is.2. – pp. 323-329.
13. Lang, L.H., Stulz, R.M. 1994. Tobin's Q, corporate diversification, and firm performance / L. H. Lang, R. M. Stulz // The Journal of Political Economy. – Vol.102, Is.6. – pp. 1248-1280.
14. Bowen, H. Social Responsibilities of the Businessman. 1953. N. Y.: Harper & Row, 1953.
15. Preston, L.E., O'Bannon, D.P. 1997. The corporate social-financial performance relationship. A typology and analysis // Business and Society. – Vol.36, Is.4. – pp. 419-429.
16. Donaldson, T., Preston, L.E. 1995. The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence and implications // Academy of Management Review. – Vol.20, Is.1. – pp. 65-91.
17. Freeman, R.E. 1984. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Pitman/Ballinger: Boston.

18. Fombrun, C., Stanley, M. 1990. What's in a name? Reputation building and corporate strategy // Academy of Management Journal. – Vol.33, Is.2. – pp. 233-258.

19. Jones, R., Murrell, A. 2001. Signaling positive corporate social performance: An event study of family-friendly firms // Business and Society. – Vol.40, Is.1. – pp. 59-78.

20. Анкудинов А.Б., Гизатуллин А.В. Социальная ответственность и финансовая эффективность российских компаний // Вестник КГФЭИ. 2008. №1. С. 12-15.

21. Garcia-Castro, R., M.A. Ariño. On the Nature of Stakeholders' "stakes". Working paper. IESE Business School. Barcelona-Spain.

22. Анкудинов А.Б., Бадыкова И.Р., Марханова Е.С. Эмпирический анализ взаимосвязи расходов на повышение квалификации работников и финансовой эффективности российских компаний // Управленец. – 2018. – Т. 9. – №4. – С. 74-83.

CORPORATE SOCIAL PERFORMANCE WITHIN IMPERFECT FINANCIAL MARKET: FEATURES AND OPPORTUNITIES

I.R. Badykova

Kazan National Research Technological University

Definition for imperfect (incomplete) market is provided in the paper along with the explanation of the ways that market imperfections cause corporate social responsibility. Since stakeholder and signaling theory seem not to be fair in terms of market inefficiency and low market transparency and gaining additional benefits, such as financial efficiency growth or shareholder value increase, tends to be possible in the long prospects only, short-prospect oriented Russian market participants fail to gain results that could have been possible due to the CSR policy.

Keywords: corporate social responsibility, imperfect (incomplete) market, socially responsible performance, efficient market, stakeholder theory, signaling/reputation theory, available funding theory.

РАЗВИТИЕ ИНСТРУМЕНТОВ «ЗЕЛЕНОГО» ФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Е.В. Варавин, М.В. Козлова, М.Т. Рахметкалиева, И.Б. Бетимбаева

Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева

В статье рассмотрены теоретические аспекты перехода к новой модели устойчивого роста в Казахстане. Особое внимание уделено «зеленой» экономике и инструментам «зеленого» финансирования. Дано определение «зеленых» финансов, описаны особенности такого финансового инструмента как «зеленые» облигации. Проведен анализ развития мирового рынка «зеленых» облигаций. Определены предпосылки становления системы «зеленого» финансирования в Республике Казахстан через платформу Международного финансового центра «Астана».

Ключевые слова: «зеленая» экономика, «зеленые» финансы, инструменты финансирования, «зеленые» облигации, финансовые институты, Международный финансовый центр «Астана».

Мировым сообществом признается тот факт, что в связи с растущими экологическими, климатическими и социальными вызовами требования к стабильности функционирования глобальной и национальных финансовых систем могут быть обеспечены в долгосрочной перспективе только при условии согласования этих требований с целями устойчивого развития. В обратном случае это серьезно осложнит достижение целей «зеленого» развития, которое зависит от экономического роста, основанного на рациональном использовании природного и человеческого капитала, определяемом как экологическими, так и социальными нормами. В этой связи актуальным становится изучение общих направлений развития «зеленых финансов» в глобальном аспекте и разработка на этой основе научно-обоснованных подходов формирования и функционирования системы «зеленого» финансирования в Казахстане в контексте реализации концепции «зеленой» экономики.

Характер проводимой инвестиционной политики Республики Казахстан, ведущий к дисбалансу между природоэксплуатирующими и обрабатывающими секторами национальной экономики, несомненно, подтверждает важность кардинального реформирования и модернизации производства для достижения устойчивого развития экономики. Основополагающим является то, что центральной задачей проводимой в РК государственной политики определена необходимость изменить экономическую траекторию путем ухода от сырьевой экономики, модернизации и диверсификации отраслевой структуры экономики, построения инновационной высокотехнологичной экономики. Данная задача является главной и в концепции «зеленой» экономики, которая предусматривает трансформацию рыночных и институциональных механизмов существующей модели развития в эффективные инструменты достижения целей устойчивого развития [1]. Предполагается, что новый «зеленый» курс будет обеспечен за счет минимизации применения невозобновимых полезных ископаемых для производства электроэнергии, что станет возможным за счет инвестиций в возобновляемые энергоносители, а также обязательного энергосбережения в экономике [2]. Контуры описанного курса предлагаются в документах

Организации Объединенных Наций, программах «зеленого» роста стран Организации экономического сотрудничества и развития [3].

В 2015–2016 гг. существенного уровня развития достигли следующие «зеленые» инициативы:

– в рамках ООН – сформулированы новые 17 целей устойчивого развития и произведена оценка ежегодных затрат на его финансирование, принято Парижское соглашение (об изменении климата, ратифицировано Казахстаном 27 октября 2016 года);

– в рамках G20 – на глобальный уровень вынесена практика «зеленых» финансов и концепция экологизации финансовой системы, а также создана Рабочая группа по изучению процессов «зеленого» финансирования (G20 Green Finance Study Group) [4];

– наблюдается активизация национальных инициатив.

Основная идея перечисленных инициатив заключается в использовании инструментария современных мировых финансовых рынков для решения глобальных и национальных климатических и экологических проблем [5]. Так, по оценкам ОЭСР, по итогам 2016 года общие убытки мировой экономики из-за климатических изменений составили 1,3% от мирового ВВП. По прогнозам экспертов аналогичный показатель к 2025 году будет варьироваться в диапазоне от 1,4 до 1,9% Мировое сообщество видит решение указанных проблем в развитии «зеленых» финансов. Капитализация рынка «зеленого» финансирования уже сегодня составляет 14 трлн. долл. США и, по предварительным оценкам, к 2030 году должна составить не менее 93 трлн. долл. США [6].

В настоящее время не существует единого подхода к определению понятия «зеленые» финансы. Термины «зеленая» экономика» и «зеленое» финансирование начали появляться в 1980-х – начале 2000-х годов, тогда же были разработаны идеи устойчивого развития и экономического роста (Р. Солоу, В.В. Леонтьев, декларации и программы ООН, Всемирного банка и других международных организаций). Среди современных исследований в области «зеленых» финансов и экономики, «зеленого» роста и инноваций можно выделить работы таких зарубежных ученых, как П. Кругман, М. Маззукато и К. Перес, К. Беренсман и Н. Линденберг.

Анализ научной литературы позволяет выделить узкую и широкую интерпретацию этой дефиниции. Согласно первой, они понимаются как совокупность финансовых продуктов и услуг, разработка, производство и использование которых направлены на снижение экологических и климатических рисков развития. «Зеленое» финансирование включает инвестиции из государственных и частных источников, направленных на разработку и осуществление проектов и программ в области рационального природопользования, на выпуск экологических товаров и услуг, для развития низкоуглеродных технологий и сокращения выбросов парниковых газов и на адаптацию к изменению климата.

Широкая интерпретация «зеленых» финансов дополнительно охватывает финансовые механизмы стимулирования реализации проектов альтернативной энергетики, направленных на снижение выбросов парниковых газов сетевыми компаниями; а также финансовые институты, специализирующиеся на вышеупомянутых «зеленых» инвестициях, которые призваны обеспечить финансирование или хеджирование подобного рода инвестиций [7].

В перечисленных определениях «зеленых» финансов используется качественный, более того, достаточно размытый критерий – обеспечение деятельности по снижению экологических и климатических рисков развития. Данный критерий является достаточно субъективным при отнесении того или иного вида экономической активности к «зеленой» [8].

Важным в теоретическом плане является обобщение и систематизация зарубежного опыта реализации концепции «зеленых» финансов для определения возможностей его использования в Казахстане. Многие развитые страны начали внедрять механизмы «зеленого» финансирования. Основная часть осуществляется посредством банковских кредитов и государственных финансов; вместе с тем наиболее интенсивно растущим сегментом выступают «зеленые» облигации, хотя по состоянию на 1 сентября 2016 года на их долю приходилось менее 1% [9].

Под «зелеными» облигациями принято понимать такие долговые инструменты, доходы от размещения которых, направляются исключительно на финансирование новых или рефинансирование существующих «зеленых» проектов [10].

Выпуск сертифицированных «зеленых» облигаций предполагает соблюдение специальных стандартов – Green bond principles ICMA, которые определяют целевое использование ценных бумаг и прохождение установленных процедур эмитирования. Принципы «зеленых» облигаций представляют собой добровольно применяемые стандарты, в которых дается руководство эмитентам по ключевым вопросам выпуска «зеленых» облигаций. Стандарты регламентируют придерживаться прозрачного процесса эмиссии и рекомендуют эмитентам раскрывать полную информацию, необходимую инвесторам, банкам, инвестиционным фондам, андеррайтерам, агентам по размещению и другим участникам рынка для понимания характеристики каждого конкретного выпуска «зеленых» облигаций. Принципы «зеленых» облигаций включают четыре ключевых элемента, среди которых выделяют процесс оценки и отбора проектов, использование средств, управление средствами, отчетность.

В 2007 году были выпущены первые «зеленые» облигации Climate Awareness Bonds объемом 600 млн. долл. сроком на 5 лет. Эмитентом выступил Европейский инвестиционный банк. Они предназначались для финансирования проектов альтернативных источников энергии и повышения энергоэффективности [11].

В 2008 году Международным банком реконструкции и развития были выпущены облигации в размере 2,85 млрд. шведских крон, непосредственно маркированные как «зеленые». Впервые при отборе проектов были применены экологические критерии и проведена независимая оценка привлеченными экспертами Университета Осло. Предназначением данного вида «зеленых» облигаций было определено финансирование «зеленых» проектов Швеции в лесном хозяйстве, сельскохозяйственном секторе, при управлении отходами.

До введения Всемирным банком специальных процедур экологической оценки проектов рядом стран выпускались облигации, предназначенные для финансирования конкретных экологических проектов, но при этом отсутствовала связь облигационных займов с конкретными направлениями расходования средств. Только внедрение процедур такой оценки позволило создать предпосылки для маркировки «зеленых» облигаций и отслеживания целевого использования финансовых ресурсов.

Кроме международных финансовых организаций выпуск «зеленых» облигаций начали осуществлять национальные и субнациональные правительства, коммерческие банки и частные корпорации. И сегодня наиболее интенсивное развитие рынок «зеленых» облигаций получил в Бразилии, Индии, ЮАР и КНР. Ожидается, что китайский рынок «зеленых» облигаций уже через несколько лет станет крупнейшим в мире. Так, только за первые месяцы 2016 года Шанхайским банком развития была осуществлена рекордная эмиссия «зеленых» облигаций в размере 3 млрд. долл. США.

По состоянию на 27 января 2019 года мировой рынок «зеленых» облигаций вырос до 528,9 млрд. долл., из которых 167,3 млрд. долл. были размещены в 2018 году (более 1,5 тыс. выпусков) и уже 6 млрд. долл. – в 2019-м. Среднегодовой прирост рынка с 2007 года составляет около 230%, что в полной мере отражает растущий глобальный спрос на «зеленое» финансирование (рис. 1) [12].

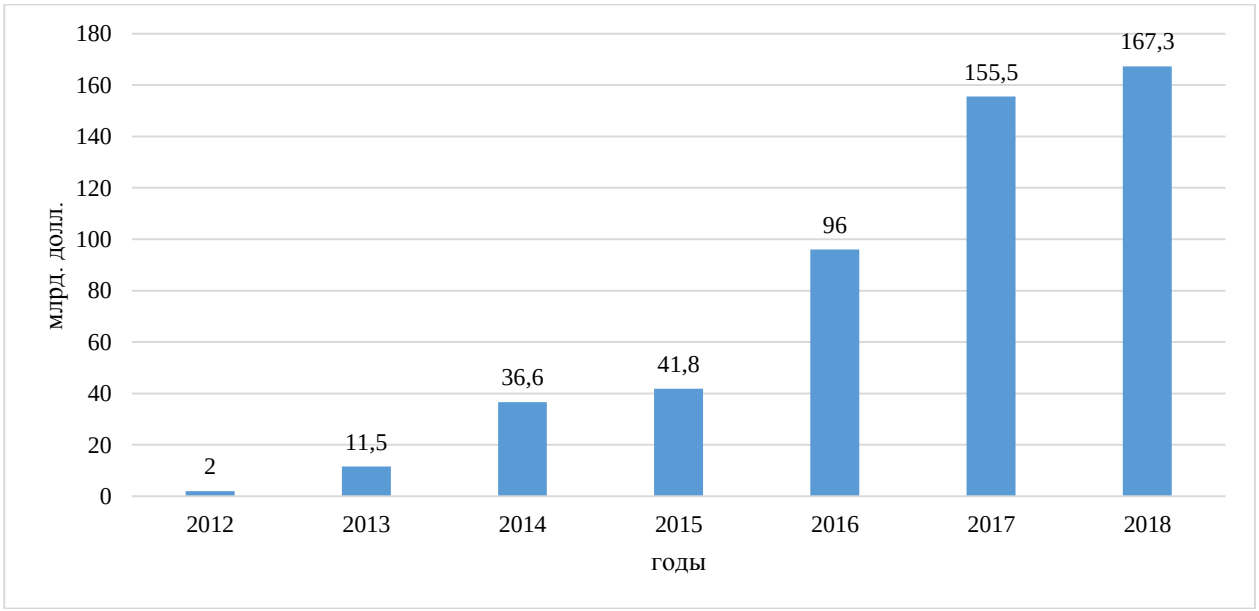


Рис. 1. Динамика рынка «зеленых» облигаций

Казахстан входит в число стран, для которых подобная практика особенно актуальна. Анализ подходов к разработке инструментов и развитию институтов «зеленых» финансов, используемых за рубежом, позволит разработать эффективный механизм создания и функционирования системы «зеленого» финансирования в Республике Казахстан. Этому будут способствовать и меры по формированию «зеленой» экономики, уже предпринятые в Казахстане.

В 2010 году Указом Президента РК был утвержден Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года, где в качестве основы экономического развития республики предусмотрен принцип «зеленого роста» [13].

В 2010 году принимается отраслевая программа «Жасыл даму» [14], важнейшей задачей которой ставится развитие «зеленой экономики» и приводится описание содержания основных ее направлений.

В 2010 году Казахстаном была выдвинута Астанинская инициатива «Зеленый мост», цель которой сформулирована как развитие партнерских отношений между странами Европы, Азии и Тихоокеанского региона для разработки планов перехода от традиционных моделей экономики к «зеленому росту», а также трансферт и внедрение «зеленых» технологий.

9 января 2012 года был принят закон «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности», в котором к такому виду деятельности была отнесена только экологически безопасная деятельность [15]. В настоящее время данное положение закреплено в Предпринимательском кодексе РК [16].

В качестве основных направлений инновационного развития экономики Казахстана и поддержки устойчивых темпов экономического развития в Послании Президента РК народу Казахстана от 17.01.2014 г. «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее» были предложены концептуальные принципы «зеленой» экономики [17].

30 мая 2013 года была принята Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» [18], согласно которой, к 2050 г. планируется увеличить ВВП страны на 3%, долю альтернативной и возобновляемой электроэнергии до 50%. В области энергоэффективности ставится задача снизить энергоемкость ВВП на 25% к 2020 году по сравнению с базовым уровнем 2008 года и сократить выбросы на 15% к 2030 году по сравнению с уровнем 1990 года.

В рамках реализации программы перехода Республики Казахстан к «зеленой экономике» созданы Научно-образовательный центр «Зеленая академия», являющийся главным научно-образовательным центром страны в области «зеленой экономики», и Объединение юридических лиц «Коалиция за «зеленую» экономику и развитие G-Global», выступающее ведущей организацией в области развития «зеленой экономики». Они осуществляют значимую информационную, координирующую, консалтинговую, образовательную деятельность.

Казахстан планирует ежегодно инвестировать до 3% ВВП или 3-4 млрд. долл. в развитие «зеленой» экономики, что потребует использования соответствующих «зеленых» финансовых инструментов, в том числе и «зеленых» облигаций.

Данное обстоятельство обуславливает важность развития системы «зеленого» финансирования в Казахстане. Так, на 29-ом заседании Совета иностранных инвесторов при Президенте Республики Казахстан в 2016 году Назарбаевым Н.А. впервые была поставлена задача по развитию «зеленых» финансов и разработке Концепции развития «зеленой» финансовой системы. По поручению Главы государства Международный финансовый центр «Астана» (МФЦА) определен как региональный хаб в сфере «зеленого» финансирования, в котором будут обращаться ценные бумаги, направленные на развитие «зеленой» экономики, поддержку устойчивой экономики, предоставляться услуги развивающимся «зеленым» рынкам [19].

4 сентября 2017 г. в Астане в рамках Международной специализированной выставки «ASTANA EXPO – 2017» состоялась конференция «Стратегия обеспечения регионального лидерства МФЦА в сфере «зеленых» финансов», на которой Международный финансовый центр «Астана» презентовал Концепцию развития «зеленой» финансовой системы Казахстана, являющейся основой для поддержки развития чистых «зеленых» финансов в стране [20].

МФЦА призван содействовать формированию системы «зеленых» финансов в Казахстане путем обеспечения необходимых условий и предоставления доступа к инфраструктуре. Центром был разработан ряд нормативных документов, регламентирующих вопросы поддержки «зеленого» финансирования. Среди них Концепция «зеленой» финансовой системы для Казахстана и Стратегия по лидерству в сфере «зеленых» финансов до 2025 года, где отражены основные этапы институционального развития «зеленых» финансов в МФЦА. В настоящее время Международный финансовый центр «Астана» налаживает сотрудничество с государственными органами для обеспечения выпуска первых «зеленых» облигаций на собственной биржевой платформе. Планируется, что средства, привлеченные муниципальными «зелеными» облигациями, будут использованы на финансирование потребностей города, для обеспечения чистой водой, управления отходами, внедрения энергосбережения и другие экологические цели. Кроме того, МФЦА является одним из основателей Международной сети финансовых центров по устойчивому развитию, представляющей собой глобальную платформу для обмена опытом и принятия совместных мер по продвижению «зеленого» и устойчивого финансирования.

С февраля 2019 года МФЦА является членом некоммерческой организации «Инициатива по климатическим облигациям (CBI)», деятельность которой ориентирована привлечение крупномасштабных инвестиций в «зеленую» экономику. Среди основных функций CBI выделяется проведение консультационно-разъяснительной работы по информированию и стимулированию рынка «зеленых» облигаций, анализ рыночных данных, разработка моделей политики и рекомендаций для правительств, а также ведение Системы стандартов и сертификации «зеленых» облигаций [21]. В качестве партнера CBI МФЦА будет предоставлен доступ к эксклюзивным данным о климатических облигациях и других инструментах экологически чистого финансирования, а также к контактам с эмитентами, инвесторами и другими партнерами в этой области.

Планируется, что эмитентами «зеленых» облигаций в Казахстане будут выступать местные исполнительные органы власти – акиматы, а также крупные промышленные компании, загрязняющие окружающую среду. МФЦА будет способствовать эмитентам в поиске крупных инвесторов. Направлением для инвестирования могут выступать, например, городские проекты: чистый транспорт, осушение болотных озер, «умное» освещение города, газификация Нур-Султана. Примерный механизм может быть представлен в виде схемы, показанной на рисунке 2.

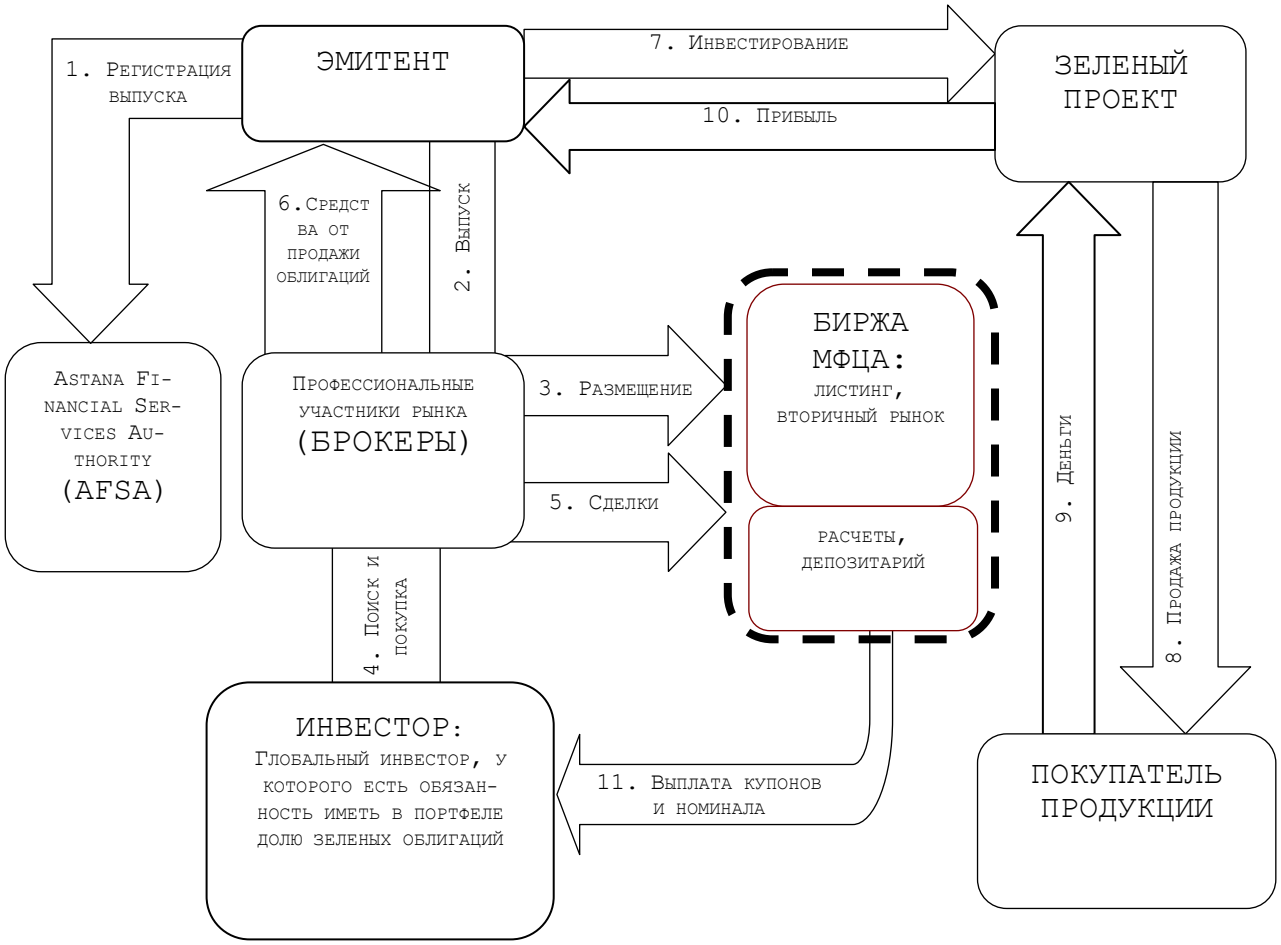


Рис. 2. Схема выпуска «зеленых» облигаций на платформе МФЦА

Акимат эмитирует облигации, которые будут листинговаться на бирже МФЦА, далее инвесторы получают возможность покупки облигаций. Акимат на полученные от продажи облигаций средства реализует «зеленый» проект и в течение периода окупаемости проекта возвращает заём.

Таким образом, для успешного перехода к «зеленой» экономике в Казахстане необходимо создать условия, способствующие этому, и обеспечить адекватное финансирование за счет «зеленых» финансовых инструментов. Для стимулирования развития системы «зеленого» финансирования с целью модернизации экономики требуется совершенствовать государственную политику по поддержке этих процессов, в том числе в области стандартизации, посредством использования кредитных и налоговых льгот и стимулов, развития механизмов государственно-частного партнерства, формирования «зеленых» финансовых институтов, что представляется особо значимым с практической точки зрения.

Список литературы

1. Глобальный зеленый новый курс. Доклад UNEP. – март 2009. – 42 с. [Электронный ресурс]. URL: www.unep.org/greeneconomy.

2. Навстречу «зеленой» экономике России (обзор) / Институт устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации. – Москва, 2012. – 82 с.

3. Будущее, которого мы хотим. Итоговый документ Конференции ООН. Рио-де-Жанейро. 19 июня 2012. [Электронный ресурс]. URL: http://wwwuncsd2012.org/.

4. Доклад Межправительственного комитета экспертов по финансированию устойчивого развития, 2015, с. VIII; Green Finance for Developing Countries, 2016, p. 13; G20 Green Finance Synthesis Report, 2016.

5. Архипова В.В. «Зеленые финансы» как средство для решения глобальных проблем // Экономический журнал ВШЭ. – 2017. – Т. 21, № 2. – С. 312–332.

6. Григорьев Д.Е. О «зеленых» финансовых инструментах. Презентация // М.: Банк России, Департамент развития финансовых рынков, май 2017. – 8 с.

7. Порфирьев Б.Н. «Зеленые» тенденции в мировой финансовой системе // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – том 60, № 9. – С. 5–16.

8. Порфирьев Б., Владимирова И., Дмитриев А., Цыганкова А. Системы сертификации по стандартам «зеленого строительства» в мире и в России. Стандарты и качество. – 2015. – №10. – С. 26-31.

9. Аналитическая записка «Сравнительный анализ механизмов финансирования «зелёных» и «грязных» инвестиционных проектов». Часть 1 – Механизмы финансирования «зелёных» инвестиций: организация и развитие рынка «зеленых» облигаций (зарубежный и отечественный опыт) / под ред. И.А. Яковлева. – М.: ФГБУ «Научно-исследовательский финансовый институт» (НИФИ), Центр международных финансов, 2016 – 78 с.

10. Принципы зеленых облигаций 2017. Добровольные стандарты эмиссии зеленых облигаций, 2 июня 2017 года. [Электронный ресурс]. URL: www.icmagroup.org/resourcecentre

11. Scaling up Bond Markets for Sustainable Development. A Strategic Guide for the Public Sector to Stimulate Private Sector Market Development for Green Bonds. Consultation Paper. – Climate Bonds Initiative. July 2015. [Электронный ресурс] URL: http://www.climatebonds.net/ files/files/GB-Public_Sector_Guide-Final-1A.pdf

12. Якунина Е., Жундриков А., Дорджиева Д. Инвестиции в инфраструктуру: будущее зеленых финансов в России // InfraONE Research. Weekly №3, 29.01-12.02.2019

13. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года. Утвержден Указом Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922. [Электронный ресурс]. URL: http://www.kazpravda.kz/_pdf/feb10/120210plan_2020.pdf.

14. Отраслевая программа «Жасыл даму» на 2010-2014 годы. Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 10 сентября 2010 года № 924.

15. Закон Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» от 09.01.2012 г. № 534-IV.

16. Предпринимательский кодекс Республики Казахстан. Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V ЗРК.

17. Послание Президента Республики Казахстан Лидера нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана от 17.01.2014 г. «Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее». [Электронный ресурс]. URL: http://www.akorda.kz/ru/page/page_215750_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan -n-nazarbaeva-narodu-kazakhstana-17-yanvarya-2014-g#page.

18. Концепция по переходу Казахстана к «зеленой экономике». Указ Президента Республики Казахстан от 30.05.2013 г.№557.

19. Выступление Главы государства на 29-м пленарном заседании Совета иностранных инвесторов, 27 мая 2016. [Электронный ресурс]. URL: http://www.kazpravda.kz/fresh/view/vistroit-finansovie-vorota-evrazii/?print=yes.

20. МФЦА представил концепцию развития зеленой финансовой системы Казахстана. [Электронный ресурс]. URL: http://24.kz/ru/news/economyc/item/194820-mftsa-predstavil-kontseptsiyu-razvitiya-zelenoj-finansovoj-sistemy-kazakhstana.

21. Международный финансовый центр «Астана» присоединился к программе партнеров по климатическим облигациям. [Электронный ресурс]. URL: https://aifc.kz/ru/ news/mezdunarodnyj-finansovyj-centr-astana-prisoedinilsa-k-programme-partnerov-po-klimaticeskim-obligaciam}7 февраля 2019.

DEVELOPMENT OF INSTRUMENTS OF "GREEN" FINANCING IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Ye.V. Varavin, M.V. Kozlova, M.T. Rakhmetkaliyeva, I.B. Betimbayeva
D. Serikbayev East Kazakhstan State Technical University

The article considers the theoretical aspects of the transition to a new model of sustainable growth in Kazakhstan. Special attention is paid to «green» economy and the instruments of «green» financing. The article gives the definition of «green» finance, describes the characteristics of one of the financial instruments – «green bonds». It also identifies the prerequisites for the establishment of a «green» financing system in the Republic of Kazakhstan through the platform of the International Financial Center «Astana».

Keywords: «green» economy, «green» finance, financing instruments, «green» bonds, financial institutions, International Financial Center «Astana».

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЫХОДА БРИТАНИИ ИЗ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

А.В. Гламазда

Филиал МГУ им. М.В. Ломоносова в городе Севастополе

В работе рассматриваются возможные макроэкономические последствий выхода Великобритании из Европейского Союза. В этот процесс вовлечены множество стран, а значит и экономик, правительств и простых людей и необходимо понять, какие макроэкономические последствия это принесет, так как это можно постараться спрогнозировать. Данная работа является шагом на пути к поиску тех последствий, которые могут наступить.

Ключевые слова: макроэкономика, экономика, Великобритания, «Brexit», последствия.

Современный мир очень нестабилен. Происходят разнообразны события, который в процессе глобализации, ведут к серьезным последствиям по всему миру. Одним из таких событий является выход Великобритании из Европейского союза.

Данная тема стала очень актуальной во всем мире после событий 23 июня 2016 года. В этот день в Великобритании и Гибралтаре состоялся референдум о членстве этой страны в ЕС. Перед гражданами был поставлен вопрос целесообразности продолжения членства страны в Европейском Союзе. По результатам голосования было выявлено, что 48,1% населения желают, чтобы Великобритания не выходила из Европейского Союза, в то время как 51,9% выступило за выход. В числовом отношении голоса распределись как 17 410 742 – «против» и 16 141 241 – «за». Явка на референдуме составила 72,2% населения – это более 30 миллионов человек [1]. И этот шаг будет самым важным решением Великобритании, ее граждан и правительства за последнее десятилетие. Данное событие приведет к изменениям в экономике Великобритании и повлияет на стран-участниц Европейского Союза, а также на Россию.

В разных аспектах данный вопрос исследовали такие ученые, как Ананьева Елена Владимировна, Каневский Павел Сергеевич, Морозова Анна Евгеньевна, Феденкова Анна Степановна и многие другие, но данные исследования не затрагивали макроэкономические последствия выхода Великобритании из Европейского Союза.

Исследование данной темы поможет спрогнозировать возможные последствия выхода Великобритании из Европейского Союза и даже предотвратить негативные макроэкономические процессы. Также послужит примером для будущих поколений государственных руководителей, ведь это первый случай в истории, когда государство само добровольно хочет покинуть Евросоюз.

Сокращенно процесс выхода Великобритании называют «Brexit». Это сочетание двух английских слов: «Britain» – Великобритания и «Exit» – выход. Такой неологизм был создан по аналогии слова «Grexit» – которым обозначали возможный выход Греции из Евросоюза. Соответственно, существует острая необходимость в том, чтобы осветить возможные макроэкономические последствия этого выхода [1].

Данный вопрос вызывает столько дискуссий именно потому, что эта ситуация новая для Великобритании и для мира в целом. Нет четкой инструкции как именно надо действовать в таком положении. Правительство Великобритании сейчас идет совершенно новой, неизведанной дорогой. На плечах премьер-министра страны Терезы Мэй лежит огромная ответственность, что от ее решений зависит будущее страны и целых поколений ее граждан.

Говоря о макроэкономических последствиях, необходимо начать с явных процессов, которые дают заметные последствия. Таким процессом является падение курса фунта стерлингов. Это снижение началось сразу после объявления результатов референдума 24 июня, когда страна узнала, что большинство ее граждан не желают видеть Великобританию частью Европейского Союза. Тогда только за один день курс фунта стерлингов к евро упал на 11%. Более того, уже через три месяца курс британской валюты упал до своего трехлетнего минимума против евро. Это произошло 3 октября, сразу после заявления премьер-министра Великобритании Терезы Мэй о том, что страна начнет официальные переговоры по выходу из Евросоюза уже к концу марта 2017 года. Ее слова привели к тому, что курс национальной валюты, по сравнению с тем, что были до референдума в 1,30 евро за фунт стерлингов упал до 1,09 евро за фунт в октябре. Такой стремительный спад продолжался до 12 января, пока фунт стерлингов не вернулся к отметке в 1,14 евро (рис.)

Рис. Изменение курса фунта стерлинга к доллару за 10 месяцев 2016 года и I кв. 2017 года
Источник: [2]

Конечно, такие перепады курса британского фунту не могут никак не отразиться на экономике страны. Обесценивание фунта в некоторой степени помогло экспортерам, которые «искусственно» уменьшили стои-

мость своей продукции на иностранных рынках. Это дает им дополнительную прибыль, ведь за счет снижения цен интерес к их товарам, и, соответственно, их конкурентоспособность увеличиваются. Также это гарантированно приведет к увеличению туристического потока, ведь турист сможет купить британскую валюту на более выгодных условиях и потратить больше, чем год назад. Так, по данным сайта travelmole.com количество туристов в Великобритании лишь за месяц после референдума выросла на 15% [3]. Известная китайская туристическая фирма «Caissa Touristic», которая специализируется на турах в Европу, сообщает, что количество заказов на путешествие в Великобританию в 2016 году увеличилась на 20% по сравнению с этим же периодом предыдущего года. Также ирландские авиалинии «Ryanair» отчитываются об увеличении спроса на международные рейсы в Лондон, Манчестер, Ливерпуль, Лидс и Шотландии [2]. Число туристических заказов британцев внутри страны выросло на 11%. Отсюда можно увидеть, что слабость британского фунта не только привлекает иностранных туристов, но и способствует развитию внутреннего туризма среди британцев. Изменение курса валюты также ударит и по импорту. В отличие от экспортеров, импортеры только теряют от таких изменений, ведь иностранные товары и услуги, которые они предлагают на британском рынке, станут заметно дороже, чем они были до этого. В таких условиях импортные товары могут потерять свою привлекательность и конкурентоспособность. Британский новостной портал BBC сообщает, что импортеры уже сейчас ощущают эти последствия. Таким примером может служить конфликт между огромной британской транснациональной корпорацией «Tesco» (которая является лидером продуктового рынка в Великобритании) и ее крупнейшим поставщиком «Unilever», который требовал увеличения цен на товары в ответ на снижение курса фунта стерлингов. Такие действия заставили Tesco убрать из продажи некоторые товары известных брендов, что, в свою очередь, привело к недовольству клиентов [2].

Другой мгновенной реакцией на результаты референдума были действия Банка Англии. В августе 2016 года эта государственная структура осуществила ряд шагов для стимулирования государственной экономики. Важнейшим из них было снижение процентной ставки с отметки в 0,5% до 0,25%. Это первое снижение с 2009 года и исторический минимум за все 322 годы существования банка. Также было произведено увеличение финансирования на программу по выкупу облигаций на 70 миллиардов фунтов стерлингов. Общее финансирование этой программы достиг 435 миллиардов фунтов стерлингов. Конечно, такие действия со стороны Банка Англии приведут к уменьшению прибыли с облигаций, что отразится на доходах пенсионных фондов [2]. Это говорит о том, что кредиты взять стало проще. Поэтому у жителей Великобритании есть реальная возможность фактически «жить в кредит»: брать деньги в займы и не думать, как их отдавать, ведь ставка очень низкая. Следовательно, такие действия могут в будущем закончиться последствиями в виде кризиса.

Британия функционирует за счет дефицита бюджета и это сыграло важную роль в решении населения по выходу из ЕС. По подсчетам сайта ru.euronews.com вклад британской семьи в членство ЕС составляет примерно 340 фунтов стерлингов ежегодно. Но при этом, доход от разрешения пользоваться Единым Европейским рынком возвращает эти деньги почти в десятикратном размере. Великобритания тратит около 600 миллионов фунтов в неделю на оплату европейского членства. Это огромные средства, которые могли бы быть инвестированы в другие проекты здравоохранения, образование или развитие технологий [4]. Это плата за возможность пользоваться Зоной свободной торговли между странами Европейского Союза. Это означает, что все страны могут торговать на взаимовыгодных условиях. Тогда возникает главный вопрос: что будет, если Британия больше не сможет пользоваться этой возможностью? Страна должна будет сама заключать такие договоры с другими странами. В таком случае придется отказаться от 40 лет европейской законодательной практики. На это премьер-министр Соединенного королевства Тереза Мэй дает четкий и окончательный ответ: «Британия уходит из ЕС. Мы принимаем наши собственные решения и пишем наши собственные законы.» Тем самым страна соглашается на то, что вместо международных законов, действующих на всей территории тогдашнего сообщества, буду иметь верховенство национальные. Понимая всю масштабность задачи, правительство страны уже опубликовало Белую книгу, в которой расписаны примерные этапы такой работы. Британскому правительству придется полностью переписать, или, в лучшем случае, внести поправки в почти 20 тысяч законов и подзаконных актов, регулирующих в том числе иммиграцию, таможенные сборы и налоги, все, что касается торговли, сельского хозяйства и других сфер деятельности. По оценке специалистов, наиболее сложным станет модификация законодательной базы в таких сферах, как экология, химическая и фармацевтическая промышленность, космическая индустрия и аэронавтика. Законотворчество займет весь переходный период, а пока Британия будет жить и работать по прежним, еще европейским, нормам, законам и правилам. Такая основательная смена законов потребует затрат времени и денег, что может отразиться на бюджете и экономике страны в целом. Также это может частично коснуться изменений в структуре правительства, если некоторые подразделения надо будет менять, или же вовсе ликвидировать и, в то же время создавать новые. Параллельно с этим страна начнет переговоры с Брюсселем по всему спектру тем и проблем, которые составляли до этого ее обязанности как члена ЕС, и от которых она должна освободиться [5].

Европарламент принял в Страсбурге резолюцию, в которой изложена его позиция на переговорах о выходе из ЕС Великобритании. Документ предусматривает поэтапный подход к этому процессу. Это означает, что прежде чем переходить к обсуждению своих будущих торговых и других отношений, стороны должны согласовать условия «Brexita», в том числе урегулировать финансовые вопросы. Следовательно, представитель Ев-

ропарламента на переговорах, Ги Верхофстадт, сказал: «Все обязательства, вся задолженность и дополнительные обстоятельства, которые могут всплыть в ходе обсуждений и подсчетов, должны быть решены на начальном этапе, но дальше будет легче, потому что, если мы договоримся о принципах, то сможем применять эти принципы, и в конце концов получим итоговую цифру. Вот почему в резолюцию внесена не эта цифра, а четкий принцип о том, как достичь финансового урегулирования». Под такой «цифрой» некоторые европейские деятели называли 60 миллиардов евро отступных в качестве компенсации за расторжение соглашений с ЕС. Однако Британия не согласна с заявлением, ведь такой платеж не предусмотрен Лиссабонским договором. В частности, британский депутат, бывший лидер Партии независимости Соединенного Королевства Найджел Фарадж говорит, что эта цифра взята с потолка. Также он уверен, что через 2 года Британия выйдет из ЕС без какой-либо задолженности [6]. Сейчас в игру должны вступить политики с весомыми аргументами и прогрессивными идеями. Но финансовые обязательства Британии перед ЕС остаются открытой проблемой. А учитывая нынешний дефицит бюджета Британии затраты в объеме 60 миллиардов евро негативно скажутся на экономике государства. В случае же если Объединенное Королевство наотрез откажется от любых выплат бюджетных обязательств, это только ухудшит ситуацию: если Европейский Союз откажется сотрудничать с Великобританией, могут возникнуть еще большие финансовые проблемы.

Еще одной причиной сомнения в эффективности соглашения между ЕС и Великобританией является огромное количество мигрантов, которые особенно беспокоят правительство и народ Великобритании. В частности, по сравнению с показателем 92 289 человек, которые подали заявления на продление проживания для обеспечения отдельного статуса в 2015 году, эта цифра удвоилась, достигнув 201 287 человек в 2016 году. За 12 месяцев иммиграция в Британию упала на 23 тысячи человек в сентябре прошлого года, сопровождаясь ростом эмиграции на 26 тысяч человек. Таким образом миграционный прирост упал ниже 300 тысяч человек, достигнув минимальной отметки за последние четыре года. Сокращение иммиграции в страну был одним из приоритетов программы Терезы Мэй. Ее цель – уменьшить иммиграцию в Великобританию до 100 тысяч человек в год. Также «The Guardian» сообщает о росте иммигрантов из Румынии и Болгарии на фоне выезда из страны 12 тысяч жителей Восточной Европы сразу после судьбоносного решения референдума [7]. Именно иммиграция представляет собой позитивный процесс, ведь это приток трудового и интеллектуального капитала в страну. Но это действительно так только, когда они платят налогов больше, чем получают субсидий. Оставаясь членом Евросоюза, Великобритания фактически не может контролировать миграционный поток. Один из сторонников «Brexita», бывший министр по делам пенсий Иан Данкан Смит перед референдумом заявлял, что для того, чтобы справиться с наплывом мигрантов, Британии надо строить по 240 домов каждый день в течение 20 лет. И давление на школы тоже, разумеется, вырастет [8]. Ожидается, что, став независимой от требований Евросоюза, Королевство Британия восстановит полный контроль над своими границами и начнет внедрять политику интенсивного регулирования иммиграции. Высокая привлекательность именно этой страны для эмигрантов не является странной. Британия – страна возможностей для иммигрантов с огромными социальными выплатами. Поэтому некоторые люди выбирают не работать в Великобритании, чем работать на Родине. Уменьшение количества иммигрантов откроет более широкие возможности для населения страны. Например, появится больше возможностей для трудоустройства.

Для страны существует реальный риск обособления территорий. Просмотрев результаты референдума, видно, что граждане Шотландии и Северной Ирландии в целом проголосовали против выхода из Европейского союза: 1,66 миллиона шотландцев отдали свой голос за сохранение членства в ЕС против одного миллиона, которые хотели выхода. В Северной Ирландии аналогичная ситуация: 440 тысяч граждан поддержали идею продолжения совместной деятельности с Европейским Союзом, в то время как 349 тысяч отдали свой голос против. После того, как обе нации узнали, что остальные страны не разделяет их взглядов, они начали активную деятельность в сторону отделения от Королевства Великобритании и сохранение членства в ЕС. В свою очередь, лидер Шотландской национальной партии (SNP) сказала: «Шотландия ясно и решительно проголосовала за то, чтобы остаться частью Евросоюза». Правительство Шотландии уже готовится разрабатывать новую законодательную базу для проведения нового референдума о независимости. Ирландская националистическая партия «Шинн Фейн» во главе с Декланом Керни заявила о том, что если Северная Ирландия не может находиться в Европейском Союзе в составе Британии, она должна получить разрешение на проведение референдума об объединении с Ирландией [9].

Последствия «Brexita» также не обойдут и Ирландию. Это страна, которая имеет сухопутную границу с Британией. Еженедельно торговля между этими странами приносит 1,2 миллиарда евро и создает в двух странах около 400 000 рабочих мест. Из прогноза видно, что выход Британии из ЕС принесет Ирландии только негативные последствия, уменьшив объемы торговли и, соответственно, доходы двух стран. Но также Ирландия может и получить преимущества от «Brexita», если компании, которые хотят продолжать иметь связи с Европейским Союзом переедут сюда из Британии. В таком случае страна сохранит часть доходов [10].

Выход Британии из Евросоюза – это не односторонний процесс, так как он имеет большое влияние на Евросоюз в целом и на отдельные государства-члены ЕС. Например, волна изменений коснется Франции, потому что она вложила в Британию значительные экономические инвестиции, потому что между ними происходит довольно активный обмен рабочей силой. Так на британской территории проживает более 160 тысяч француз-

ских граждан и примерно 400 тысяч британских граждан живут во Франции. Как следствие «Brexita», британцы во Франции могут просто потерять свои права в ЕС [10]. Польша также пострадает от «Brexita». В Британии проживает и работает около одного миллиона поляков, и существует угроза того, что им придется вернуться домой в поисках работы. Схожую позицию имеет также и Словакия. Она будет бороться за предоставление равных прав своим гражданам в Объединенном королевстве [10].

Необходимо также вспомнить о стране, в которой расположены основные органы управления Европейским Союзом – Бельгию. И она является одним из крупнейших торговых партнеров Великобритании. «Brexit» не только ударит по доходам обеих стран, но и приведет к сложности их отношений в будущем, ведь сейчас торговля между странами осуществляется на основе договора Евросоюза. Еще в июне 2016 года бельгийский министр экономики Крис Петерс создал специальную рабочую группу, которая будет анализировать, как бельгийская экономика справляется с трудностями «Brexita» [10].

Одной из немногих стран Европы, которая может иметь от «Brexita» положительный результат является Люксембург, потому что эта страна может привлечь британские компании, которые будут искать новой дислокации своих офисов в зоне свободной торговли [10].

Важным является то, что «Brexit» создал сепаратистские настроения в самой Великобритании, так как Шотландия всеми силами пытается выйти из Объединенного королевства, что может запустить реакцию в других регионах, которые хотят, чтобы с их мнением считались. Похожая ситуация происходит в Испании, а именно в её части – Каталонии, которая стремится выйти из состава этой страны. Это может привести к очередному конфликту. Еще перед объявлением результатов Референдума в Британии, Испания сделала заявление, что, если «Brexit» состоится, она сохранит открытым доступ к своему рынку только в том случае, если Британия предложит ей совместное управление Гибралтаром. А это вряд ли произойдет из-за экономической невыгодности такого соглашения для Британии. И, в то же время, непонятно, какая же судьба ждет этот уголок Объединенного Королевства в непосредственной близости с Испанией. Выход Гибралтара (как части Британии) из ЕС очень усложнит жизнь Испании, но при том же, не известно, какие действия примет правительство Британии для урегулирования этого вопроса, ведь очевидно, что население этой отдаленной части хочет и в дальнейшем остаться в Европейском Союзе. Этот довод подтверждают и результаты голосования Гибралтара на референдуме по выходу Великобритании из ЕС. Таким образом 96% гибралтарцев голосовали за сохранение Британии членства этой международной организации. Вероятно, Испания понесет большие убытки из-за «Brexita», несмотря на то, что каждый день границу с Гибралтаром пересекают девять тысяч работающих здесь испанцев. Если смотреть на этот вопрос комплексно, то можно увидеть медаль, которая имеет две стороы: с одной стороны, именно туристическая привлекательность, низкие налоги, свободное передвижение рабочей силы и связь с европейским рынком услуг, превратили Гибралтар в процветающую экономику. С другой же, не надо забывать, эта территория подконтрольна правительству Великобритании. После Референдума он выразил позицию своего государства, говоря: «Очень жаль. Мы не хотим отворачиваться от Европы. Но такова реальность, с которой нам приходится считаться ... У нас в руках определенный набор карт. И мы должны разыграть их в нашу пользу.» [11].

В целом для Европейского Союза «Brexit» принес больше потерь, чем пользы. Начиная от всеобщей паники, неуверенности в последствиях таких действий со стороны Британии и заканчивая ослаблением евро. При этом, конечно, страдает импорт. Но снижение курса евро также сыграет положительную роль и позволит поддержать отрасли, ориентированные на экспорт.

Также «Brexit» повлияет и на Российскую Федерацию, потому что он также, как и для стран Европы, вносить серьёзную энтропию. Россия сильно заинтересована в том, чтобы в Европейском союзе была стабильность, потому что 49% товарооборота как раз-таки происходит с ЕС. И такие негативные потрясения скажутся на торгово-экономических взаимоотношениях в перспективе. После проведения референдума начали снижается цена на нефть, пошли колебания на европейских и китайских фондовых биржах, что несомненно влияет на Российскую Федерацию. Ещё одна важная особенность, о которой говорилось раньше – это девальвация фунта. В этом есть положительные аспекты, но по отношению к России существует отрицательное влияние, потому что газ из станет для британских импортеров более дорогим, а это снижает спрос на него.

Выводы. Итак, на основе проведенного исследования, было выяснено, что выход Великобритании из состава Европейского Союза является комплексным процессом. В него вовлечены множество стран. Так, как макроэкономика является неточной наукой, то нельзя с уверенностью сказать, что будет с Британией в будущем. Это совокупность многих факторов и процессов, которые невозможно точно предсказать. Но макроэкономические процессы позволяют спрогнозировать реакцию экономики на внутренние и внешние факторы.

Изменения коснулись двух сторон этого процесса: и Великобритании, и Европейского Союза. Это отразилось на курсе фунта стерлингов, который упал до своего трехлетнего минимума. Это приведет к уменьшению импорта иностранных товаров и увеличения продаж собственно британских товаров на иностранных рынках. Также увеличение иностранных туристов, внутреннего туризма, благодаря более выгодному курсу. Сюда же можно добавить и действия Банка Англии: снижение банковской ставки до 0,25% и увеличение финансирования программы по выкупу облигаций на 70 миллиардов фунтов. Такие действия приведут к уменьшению при-

были с облигаций и могут отразиться на пенсионных фондах британских граждан, чей доход упадет, по сравнению с прошлым годом.

В перспективе такие изменения будут иметь положительные результаты. Ведь Британия избавится от ежемесячной траты 600 миллионов фунтов стерлингов, которые сможет инвестировать в прибыльные проекты. Также важным аспектом станет способность правительства руководствоваться собственными законами, в частности законами о миграции, что было одной из основных причин выхода из Европейского Союза. Также важный аспект внешняя торговля, так как придется заключать договоры с другими странами самостоятельно.

После Референдума обострился вопрос единства Соединенного Королевства. Шотландия и Северная Ирландия имеют возможности отделиться от Великобритании, что ударит по ее экономике, потеряв большую часть территории и рабочей силы. Хотя отделение Британии от ЕС нанесет удар по экономическому положению Гиблартара, как страны, граничащей со странами-членами Евросоюза, эта часть остается верной Великобритании.

Изменения ждут и сам Европейский Союз. В частности, его участники разделились на несколько блоков, учитывая эту проблему: страны, в которых увеличивается недоверие к Евросоюзу, что может привести к их выходу вслед за Британией; страны, которые будут иметь экономическую выгоду, привлекая британские компании, которые хотят и дальше работать вместе с ЕС; страны, которые имеют большую диаспору в Соединенном Королевстве; страны, которые во многих взглядах сходятся во взглядах с Британией и постараются сохранить дружеские отношения; и те, кто усилит лидирующие позиции в Европейском парламенте.

Также этот процесс влияет и на Россию, потому что 49% товарооборота происходит с ЕС, а также снижаются цены на нефть, происходят колебания на биржах, а также происходит удорожание газа для Британии, по причине чего Правительство страны будет искать альтернативные, более дешёвые варианты, что скажется отрицательно на взаимоотношениях с Россией.

Список литературы

1. Референдум о членстве Великобритании в ЕС [Электронный ресурс]// Википедия – Режим доступа: https://uk.wikipedia.org/wiki/Референдум_щодо_членства_Великої_Британії_в_ЄС (01.03.2019)
2. Референдум о членстве Великобритании в ЕС [Электронный ресурс] / Tim Bowler / / BBC news-Режим доступа: http://www.bbc.com/news/business-36956418 (01.02.2019)
3. British tourism sees post-Brexit boom [Электронный ресурс] // travelmole – Режим доступа: http://www.travelmole.com/news_feature.php?news_id=2023417&c=setreg&region=2 (01.02.2019)
4. «Brexit» за и против [Электронный ресурс]/ Ольга Малова// Euronews – Режим доступа: http://ua.euronews.com/2016/05/12/brexit-the-arguments-at-a-glance (01.02.2019)
5. «Brexit» – очищение от 40 лет европейской законодательной практики [Электронный ресурс]/ Елена Караева// Euronews – Режим доступа: http://ru.euronews.com/2017/03/30/britain-s-parliament-braces-for-brexit (05.02.2019)
6. Определился подход Европарламента к переговорам о «Brexite» [Электронный ресурс]/ Euronews// Euronews – Режим доступа: http://ru.euronews.com/2017/04/05/farage-slams-eu-leaders-as-gangsters-over-brexit (05.02.2019)
7. Net migration to UK falls sharply after Brexit vote [Электронный ресурс]/ Alan Travis// The Guardian – Режим доступа: https://www.theguardian.com/uk-news/2017/feb/23/net-migration-to-uk-falls-by-49000-after-brexit-vote (05.02.2019)
8. «Брексит» для «чайников» и иммиграция: отвечаем на вопросы [Электронный ресурс]/ Яна Литвинова// BBC – Режим доступа: http://www.bbc.com/russian/features-38759693 (05.02.2019)
9. Шотландия и Северная Ирландия хотят выйти из состава Британии [Электронный ресурс]// com – Режим доступа: http://www.newsru.com/world/24jun2016/scotland.html (09.02.2019)
10. How Europe will break on Brexit [Электронный ресурс]/ Tara Palmeri// Politico – Режим доступа: http://www.politico.eu/article/how-europe-will-break-on-brexit-brexit-map/ 09.02.2019)
11. Жителей Гибралтара волнуют последствия брексита [Электронный ресурс]/ Euronews// Euronews – Режим доступа: http://ru.euronews.com/2017/03/20/brexit-fears-on-gibraltar-as-uk-prepares-to-trigger-article-50 (09.02.2019)
12. Последствия Брексита для Великобритании, Европы и Украины [Электронный ресурс]/Алексей Мельниченко// Hyser – Режим доступа: http://hyser.com.ua/politics/posledstviya-breksita-dlya-velikobritanii-evropy-i-ukrainy-91834 (12.02.2019)
13. 4 возможных последствия Brexit для российского бизнеса [Электронный ресурс]/ Андрей Гурков // Иносми ру– Режим доступа: https://inosmi.ru/economic/20160625/236977276.html (17.03.2019)

THE MACROECONOMIC IMPACT OF THE WITHDRAWAL OF BRITAIN FROM THE EUROPEAN UNION

A.V. Glamazda
Moscow state University. M. V. Lomonosov Sevastopol Branch

This paper discusses the possible macroeconomic consequences of the UK's exit from the European Union. Many countries are involved in this process, and hence economies, governments and ordinary people, and it is necessary to understand what macroeconomic consequences this will bring, as it is possible to try to predict. This work is a step towards finding the consequences that can occur.

Keywords: macroeconomics, economy, UK, Brexit, consequences.

РАСЧЕТ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ РИСКА СУЩЕСТВЕННОГО ИСКАЖЕНИЯ ПУТЕМ ОПТИМИЗАЦИИ ВЕСОВ РИСКОВЫХ КОМПОНЕНТ

Ю.В. Граница

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В представленной статье обсуждению подлежит вопрос, связанный определением весов рисковых составляющих при расчете интегрального показателя риска существенного искажения. С помощью программного модуля «Поиск решений» в Excel определены весовые значения компонентов, входящих в состав риска существенного искажения путем оптимизации целевой функции самого показателя риска и дисперсии риска существенного искажения.

Ключевые слова: методики оценки риска, рисковая составляющая, весовые коэффициенты, принятие решений, интегральный показатель риска существенного искажения.

На сегодняшний день рисковый подход к выбору объектов проверки и разработке контрольных процедур в ответ на оцененные риски является концепцией контрольных мероприятий, связанных с ведением учета, формированием отчетности, проведением аудитов и антиотмывочных процедур в отношении бизнес-процессов

Вопросы определение риска анализируются многими исследователями. Некоторые методики оценки рисков представлены в таблице 1.

Таблица 1

Некоторые методики оценки риска

Наименование методики	Суть методики	Источник
Секторальная оценка риска отмывания доходов	Рисковая составляющая качественно оценивается на основании следующих факторов:	2
Национальная оценка рисков легализации (отмывания) преступных доходов	• статистические данные по основным предикатным 5 преступлениям; сообщения о финансовых операциях (сделках); • инициативные финансовые расследования; • запросы правоохранительных органов и зарубежных подразделений финансовой разведки; • результаты надзорных проверок и мониторинга; • материалы завершенных уголовных дел по отмыванию доходов; результаты анкетирования экспертов организаций частного сектора, правоохранительных и надзорных органов; • анализ средств массовой информации и отчетов международных организаций	1
Риски необнаружения существенных искажений	Использование количественных оценок с применением профессионального суждения о величине компонентов риска	6
Метод нечетких множеств	Определение факторов, влияющих на аудиторский риск и установление значимости каждого фактора	7
Классификация и ранжирование риска существенного искажения	Определение факторов, влияющих на риск существенного искажения и качественная оценка их значимости	8,9, 12
Оценки риска недобросовестного составления финансовой отчетности компании в процессе внешнего аудита на базе современных интерпретаций теории мошенничества	Включение в поле зрения внешнего аудитора личностных характеристик (фактор «способности») менеджмента компании, ответственного за подготовку и представление публичной финансовой отчетности, указывающих на его предрасположенность к совершению мошенничества	4

Интегрально-мультипликативная оценка компонентов риска	Выбор факторов, влияющих на риск, оценка каждого фактора по десятибалльной шкале и определение значимости каждого фактора	3
Оценки аудиторского риска с учетом факторов «действия», «события» и «ограничения»	Выбор факторов, влияющих на аудиторский риск, и их качественная оценка	8,9, 10, 11
Логит -модели для оценки риска существенного искажения	Выбор ключевых факторов, влияющих на наличие искажений и определение их весовых коэффициентов	5
Оценка риска необнаружения	Субъективная оценка риск средств контроля и неотъемлемого риска	13

Выделим два подхода, описывающих все разнообразие методов оценивания рискового компонента на современном этапе – количественный и интуитивный (качественный).

Международный аудиторский стандарт 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» не исключает применение обоих подходов, однако, наличие формулы взаимосвязи между аудиторским риском и риском существенного искажения, с нашей точки зрения количественные методы делает наиболее приоритетными.

Кроме того, у квалифицированных пользователей аудиторских услуг количественные меры риска несомненно вызывают большее доверие к результатам аудита, чем обобщённые качественные оценки.

Формула, взаимоувязывающая компоненты риска, существующая в теории аудита и подкрепленная требованиями Международного аудиторского стандарта 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» описана мультипликативной моделью

$$\text{Аудит риск} = \text{Неотъемлемый риск} * \text{Риск контроля} * \text{Риск необнаружения}. \quad (1)$$

Количественные оценки рисковых компонентов преимущественно сводятся к определению значимости факторов, влияющих на оцениваемый показатель, то есть на компонент риска, Очевидно, что все рисковые составляющие принимают значения меньше единицы, таким образом, уровень аудиторского риска снижается естественным образом только лишь за счет перемножения входящих в его состав компонентов.

Предлагаем для определения интегрального показателя риска учесть значимость отдельных рисковых компонент.

Решим задачу по нахождению оптимального соотношения компонентов риска существенного искажения с помощью встроенного в программу Excel модуля «Поиск решений».

На рисунке 1 отобразим значения составляющих риска существенного искажения по итогам аудиторских проверок некоторой аудиторской организации за отчетный период.

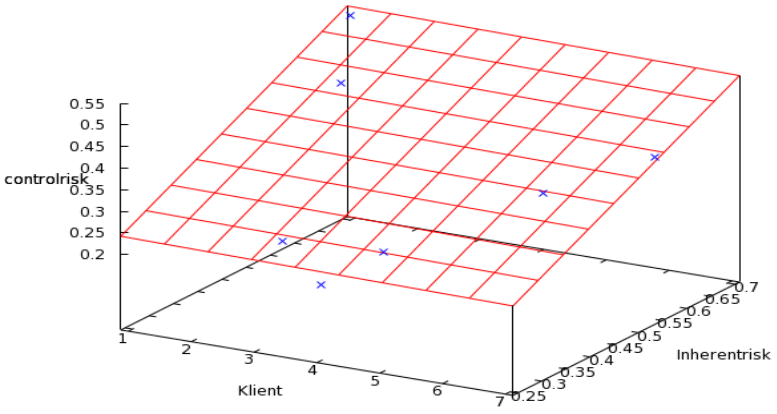


Рис. 1. Значения компонентов риска существенного искажения
по результатам аудиторских проверок за отчетный период

По сути на рисунке 1 отражен рисковый портфель аудиторской организации, ведь риск существенного искажения определяет риск необнаружения – рисковый компонент, который определяет объем проверки и характер применяемых аудиторских процедур при выполнении аудиторского задания.

Определяя всю совокупность рисковых составляющих аудиторских проверок как рисковый портфель, применим портфельные теории анализа формулирующих его компонентов.

Возьмем за основу идею, изложенную в модели оптимизации инвестиционного портфеля Г. Марковица, и выберем в качестве критерия оптимальности для нахождения весовых коэффициентов компонентов риска минимальную дисперсии (разброс) интегрального показателя – риска существенного искажения.

Для этого на первом этапе составим матрицу ковариаций – мер взаимодействия двух переменных – неотъемлемого риска и риска средств контроля (табл. 2). При расчете значений ковариаций используем стандартную формулу для определения ковариации (КОВАРИАЦИЯ.Г (массив1; массив2), содержащуюся в составе статистических формул пакета Excel.

Таблица 2

Матрица ковариаций компонентов риска

	Неотъемлемый риск	Риск средств контроля
Неотъемлемый риск	0,026	0,015
Риск средств контроля	0,015	0,010

Далее, напишем формулу дисперсии риска существенного искажения с учетом двух неизвестных показателей – удельных весов рисковых составляющих. Для удобства дальнейших расчетов введем следующие обозначения (табл. 3).

Таблица 3

Обозначения, вводимые в формулу расчета дисперсии

Показатель	Обозначение
Удельный вес неотъемлемого риска при определении показателя риска существенного искажения	a
Удельный вес риска средств контроля при определении показателя риска существенного искажения	b

Таким образом, дисперсия риска существенного искажения будет определяться как 0,026*a+0,015*a*b+0,015*a*b+0,010*b, числовые значения в формуле взяты из матрицы ковариаций (табл. 2).

Именно эту функцию будем минимизировать.

Параметры поиска решения определим в таблице 4.

Таблица 4

Ограничения, налагаемые на показатели, при определении весовых коэффициентов удельных весов рисковых составляющих

Показатели	Действующие ограничения
Оптимизация целевой функции дисперсии риска существенного искажения	Минимум
Изменяемые значения	Весовые коэффициенты рисковых компонентов
Весовой коэффициент каждого из компонентов	Больше или равно 0,0001
Ожидаемое значение риска существенного искажения	Больше либо равно 0,05

Обратим внимание на то, что весовые коэффициенты рисковых компонентов не обязательно должны давать в сумме единицу, ведь МСА 315 предусматривает мультипликативную, а не аддитивную модель оценки риска. В мультипликативной модели весовой коэффициент отражает значимости показателя.

Ограничение на ожидаемое значение риска существенного искажения обусловлено тем, что произведение всех компонентов риска не должно быть более 5 %, а риск необнаружения не может быть более 1, таким образом, риск существенного искажения должен быть не менее 5 %.

С учетом названных ограничений найдено решение- для неотъемлемого риски весовой коэффициент (a) составил 0,354, а для риска средств контроля 0,927 (b), то есть риск средств контроля является более значимой рисковой составляющей.

Найдем соотношение между рассчитанными весовыми коэффициентами, разделив найденные доли на 0,354, получаем, что весовое значение неотъемлемого риска – 1, а риска средств контроля 2,62. В результате наших вычислений средний риск существенного искажения составляет 40%, если бы значимость компонента риска средств контроля не была учтена, мы бы получили значение риска существенного искажения на уровне 15 %. Таким образом, учет значимости рисковых составляющих заставляет проводить проверку более детально.

Произведем расчет удельных весов рисковых компонентов альтернативным способом – если в первом случае мы минимизировали дисперсию (разброс) значений рисковых компонент, то на этот раз мы поставим задачу выбрать значимость рисковых компонент так, чтобы максимизировать показатель риска существенного искажения. Высокий риск существенного искажения заставляет аудиторов увеличить объем применяемых аудиторских процедур.

Вновь установим ограничения для принятия решений (табл. 5).

Расчет показал, что риск средств контроля соотносится неотъемлемым риском как 2,857 к 2,295. Очевидно, что поскольку целевая функция риска была максимизирована, подобраны такие соотношения весовых коэффициентов, чтобы итоговое значение риска составляло единицу. Мы же зная истинные значения компонентов риска существенного искажения, понимаем, что интегральный показатель риска клиента единице равен не бу-

дет. Произведённые расчеты оптимальных весовых коэффициентов рисковых составляющих позволили нам сделать вывод, что риск средств контроля имеет приоритет над неотъемлемым риском, который описывается соотношением 1,24:1.

Таблица 5

Ограничения значений показателей в случае максимизации риска существенного искажения

Показатели	Действующие ограничения
Оптимизация целевой функции риска существенного искажения	Максимум
Изменяемые значения	Весовые коэффициенты рисковых компонентов
Весовой коэффициент каждого из компонентов	Больше или равно 0,0001
Ожидаемое значение риска существенного искажения	Больше либо равно 0,05 и меньше или равно 1

Произведем расчет риска существенного искажения с учетом весовых значений составляющих и получим показатель равный 19% вместо первоначального значения 15 %, который был получен без учета значимости рисковых составляющих.

Применение предлагаемой методики определения числовых значений весов рисковых компонент приводит к увеличению риска существенного искажения, а, следовательно, и к необходимости снизить риска необнаружения. Подобные корректировки показателей аудиторских проверок позволят аудитору аргументировано проводить более детальный контроль бизнес-процессов клиента, что, в свою очередь повысит доверие пользователей к финансовой отчетности хозяйствующих субъектов.

Список литературы

1. Отчет о секторальной оценке рисков http://www.fedsfm.ru/COR
2. Национальная оценка рисков легализации (отмывания) преступных доходов (публичный отчет) http://www.fedsfm.ru/nationalocenka
3. Алтухова Н.В. Методика расчета риска существенных искажений с учетом принципов международных стандартов аудита // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров), 2016. № 6. С. 3-11.
4. Арженовский С.В., Бахтеев А.В., Наливайченко А.В. Перспективы развития методологии оценки риска существенного искажения вследствие мошенничества в процессе аудита // Journal of Economic Regulation. 2016. Т. 7. № 4. С. 147-158.
5. Арженовский С.В., Бахтеев А.В., Слободян А.С. Логит-модели для оценки риска преднамеренного искажения финансовой отчетности российских банков // Экономический анализ: теория и практика. 2017. Т. 16. № 8 (467). С. 1567-1582.
6. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю. Аудиторские риски необнаружения существенных искажений бухгалтерской отчетности // Бухгалтерский учет. 2011. № 3. С. 112-113.
7. Дейнега В.Н., Куракова С.В. Влияние метода оценки риска необнаружения на снижение риска существенного искажения финансовой отчетности // Теория и практика общественного развития. 2017. № 4. С. 58-61.
8. Итыгилова Е.Ю. Методологические аспекты оценки аудиторского риска с учетом факторов "действия", "события" и "ограничения" // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 25 (367). С. 47-56.
9. Итыгилова Е.Ю. Методологические аспекты оценки аудиторского риска с учетом факторов "действия", "события" и "ограничения" // Международный бухгалтерский учет, 2017, Т. 20. № 13 (427). С. 768-778.
10. Медведева О.В., Федоренко И.В. Применение методики оценки аудиторского риска в ходе аудита- I // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. 2015. № 14. С. 84-93.
11. Медведева О.В., Федоренко И.В. Применение методики оценки аудиторского риска в ходе аудита – II // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. 2015. № 15. С. 126-133.
12. Сунгатуллина Р.Н., Гоголева О.Л. Идентификация рисков существенного искажения информации о фактах хозяйственной жизни при оценке системы внутреннего контроля // Аудитор, 2014. № 12 (238). С. 38-49.
13. Хисматуллин Б.Р. Риск необнаружения: способы определения и влияние на объем аудиторской выборки // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). 2016. № 2. С. 29-35.

CALCULATION OF THE INTEGRAL RISK INDICATOR OF SIGNIFICANT DISTORTION BY OPTIMIZING THE WEIGHT OF RISK COMPONENT

Yu.V. Granitsa

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

In the present article, the question of determining the weights of risk components when calculating the integral indicator of the risk of material distortion is subject to discussion. Using the “Search for Solutions” software module in Excel, weights are defined for the components that are part of the risk of material distortion by optimizing the objective function of the risk indicator itself and the variance of the risk of material distortion.

Keywords: risk assessment methodologies, risk component, weights, decision making, integral indicator of risk of material distortion.

БЛОКЧЕЙН И БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИИ СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

Н.Ю. Дмитриева, А.С. Сучкова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В настоящее время одной из новинок технологической революции в банковском секторе стала технология блокчейн, которая позволяет с минимальными издержками осуществить моментальные, но при этом абсолютно надёжные транзакции. Многие крупные коммерческие банки России заинтересованы во внедрении технологии блокчейна в своей деятельности. Вместе с тем, на законодательном уровне существует большой пробел в регулировании использования данной технологии в банковской деятельности.

Ключевые слова: технология блокчейн, коммерческие банки, банковский сектор РФ.

Наиболее дальновидные менеджеры уделяют всё больше внимания автоматизации некоторых бизнес-процессов при помощи технологии блокчейна. Банки заинтересованы в моментальных транзакциях с абсолютной надежностью при минимальных издержках. Однако, отсутствие законодательного регулирования использования технологии блокчейна, открытость, децентрализованное управление, использование новых видов валют ограничивает пока использование данной технологии в больших масштабах и повсеместно. Вместе с тем, стоит признать, что, как и развитие Интернета в конце XX века, блокчейн в будущем, вероятнее всего, будет очень популярен и доступен для многих сделок.

Блокчейн – база данных, которая хранит информацию о действиях всех ее участников в виде цепочки блоков и не относится к одному серверу. Каждый пользователь подтверждает истинность информации, которую вносят другие пользователи, что снижает риск мошенничества или недобросовестного использования информации. Блокчейн может использоваться в областях, где существует риск обмана или получения неверных данных из-за ошибок при передаче информации. Комбинируя общие базы данных и криптографию, технология блокчейн позволяет нескольким сторонам иметь одновременный доступ к постоянно обновляемой цифровой книге, записи в которой не могут быть не только кем-либо изменены, но и стёрты. Таким образом, блокчейн – это децентрализованная база данных, которая не подключена к общему серверу, но при этом записи из этой базы данных видимы на всех устройствах одновременно. Полная копия информационных баз данных доступна каждому участнику соответствующей технологической платформы.

Таким образом, гарантируется постоянство (полное достоверное отражение) всей цепочки операций, что позволяет использовать блокцепь в качестве документального подтверждения передачи активов. Информация сохраняется на всех подключенных устройствах одновременно, она практически неуязвима.

Внедрением технологии блокчейна в последние годы были заинтересованы многие российские банки, в том числе Сбербанк России, Внешэкономбанк, Альфа-Банк и другие. Коммерческие банки признали, что уже ведут разработки финансовых продуктов на базе этой технологии, а некоторые банки уже осуществили проведение ряда транзакций с помощью блокчейна. Данная технология способна обеспечить высокую скорость совершения финансовых операций при их значительной безопасности и прозрачности. Ряд банковских специалистов уверены, что введение данной инновации позволит клиентам банков получать более качественные и дешевые банковские услуги. При этом роль посредника в этих сделках будет ничтожной, потому что регистру и транзакционной сети при использовании технологии блокчейн не нужно подтверждение «посредника» при совершении сделки. Блокчейн можно использовать для хранения цифровизированных документов и обмена ими, а также для создания «умных» контрактов, которые позволяют автоматически выставлять счета и осуществлять платежи.

Устойчивость системы к попыткам манипуляций, вступающих в противоречие с интересами других участников сети, повышается за счет минимизации воздействия «человеческого фактора», поскольку большинство систем, базирующихся на технологии блокчейн, требуют подтверждения внесения данных другими участниками. Это позволяет применять данную технологию в разнообразных сферах общественной жизни, в том числе финансовой. Любые данные, вносимые в сеть, проходят процедуру криптографического хеширования, по завершении которой формируется строчка кода, включаемая во все элементы системы. Любая попытка изменить данные влечет за собой кардинальные преобразования кода, что потребует подтверждения у всех участников сети, и если данное изменение противоречит правилам системы, оно не будет подтверждено. При этом персональные данные каждого элемента системы будут скрыты за счет криптографического шифрования.

Например, через Альфа-Банк еще в 2016 году была проведена сделка по оплате услуг через аккредитив с использованием технологии блокчейна. Особенностью сделки стало использование сразу двух смарт-контрактов: один – для открытия аккредитива, второй – для закрытия. Оба этапа сделки были оформлены в виде транзакции на основе смарт-контрактов в системе Ethereum и фиксировались в распределенном реестре – блокчейн. Так, заказчик работ подал заявление на открытие аккредитива, а исполнитель предоставил банку документы об исполнении работ и оказании услуг. Деньги были списаны со счета заказчика на специальный счет покрытия в момент подачи заявки на аккредитив, а в момент предоставления документов – на счет исполнителя. «В будущем, чем больше участников рынка будут совершать операции через платформу гарантированных

сделок на блокчейн, тем прозрачнее, быстрее и дешевле станет финансовое взаимодействие», – сказала директор Центра инноваций электронного бизнеса Альфа-Банка Надежда Авданина [1].

Ак Барс Банк в начале текущего года протестировал технологию блокчейна путем оформления ипотечной сделки с электронной закладной на блокчейн-платформе «Мастерчейн». Электронная закладная – это бездокументарная ценная бумага, права по которой закрепляются электронным документом. Она содержит сведения о залогодателе, заемщике, название, дату, место заключения кредитного договора, сумму кредита, срок уплаты, название и описание приобретаемого в ипотеку имущества. До недавнего времени закладные выдавались только с использованием бумажных документов. В результате оформления электронной закладной через платформу «Мастерчейн» удалось сократить оформление документа до 3-х дней вместо стандартных семи. В перспективе к блокчейн-платформе может быть подключен и Росреестр, в результате чего снизится стоимость хранения, учета и секьюритизации государственной регистрация прав на недвижимое имущество в 2-5 раз. «Переход на электронный учет закладных поможет значительно сократить временные и транзакционные издержки», – отметил Илья Вельдер, старший вице-президент Ак Барс Банка [2]. Необходимо отметить, что Ак Барс Банк не стал «первым» в регистрации электронных закладных на блокчейн-платформе «Мастерчейн», первые ипотечные сделки были успешно проведены еще в сентябре 2018 года.

По данным Всемирного экономического форума (ВЭФ), в будущем финансовые рынки кардинально преобразуются благодаря технологии блокчейна, которая, в конечном итоге, станет «основой» будущей мировой финансовой системы. Теоретически сама технология блокчейн позволяет избежать длительных и дорогостоящих юридических процедур и посредников (нотариус, риелтор, кредитный аналитик и многие другие), имеющие отношение к оформлению контрактов. Технология дает возможность точно отслеживать движение средств, историю контрактов и даже заключать сделки по принципу смарт-контрактов – так, чтобы ни одна из сторон не смогла обмануть другую.

Инвестирование в технологии блокчейна ежегодно возрастает огромными темпами, что свидетельствует о факте его использования в разнообразных сферах общественной жизни. Только за 2014 и 2015 годы венчурный капитал направил более 1 млрд. долларов США в развивающуюся экосистему блокчейна, и с каждым годом объем инвестиций увеличивается почти вдвое [3, с.32]. По объему вложений лидируют США, далее – Великобритания, Ирландия, Сингапур и Китай. По статистике, за первый квартал 2018 года объем венчурных инвестиций уже составил 40% от прошлогоднего уровня, что свидетельствует о значительном потенциале роста данного сегмента.

В России в настоящее время разработки на базе блокчейна ведутся, но не имеют столь масштабного инвестирования как за рубежом. Наиболее известными являются:

– блокчейн-платформа «Мастерчейн», реализуемая Ассоциацией ФинТех. Еще в конце 2016 года была учреждена Ассоциация развития финансовых технологий (далее – АФТ/Ассоциация ФинТех) – общее детище важных игроков российского банковского рынка, включая Банк России, ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ», АО «Альфа-Банк», АО «Газпромбанк», ПАО Банк «ФК Открытие», АО «КИВИ Банк», и АО «НСПК». А она, в свою очередь, создала «Мастерчейн» – блокчейн-платформу для финансового рынка, которая в данный момент проходит сертификацию и готовится к массовому коммерческому использованию, старт был намечен на 2019 год (в настоящее время широко не используется). Уже сейчас платформа работает в рамках российских норм регулирования и с использованием российской криптографии. То есть технология полностью легальна, принята как Банком России, так и ведущими игроками рынка, однако пока только банковского [4].

– проект закрытой платформы на технологии блокчейн «Vostok». Общий объем инвестиций в данный проект планируется на уровне до 1 млрд. долларов США. В декабре 2018 года компанией были привлечены первые инвестиции в размере 120 млн. долларов США. Закрытая блокчейн-платформа Vostok, использующая протокол PoS (proof-of-stake/ доказательство владения), применяет новейшие достижения в области блокчейн-технологий, активируя алгоритм консенсуса нового поколения Waves-NG, позволяющего увеличить пропускную способность сети, ее стабильность и скорость обработки данных. Платформа главным образом предназначена для госучреждений, банков, регистрирующих органов и поставщиков платежных услуг, предоставляя возможность формирования электронной системы сертифицирования, регистрации и отслеживания данных. Чтобы использовать платформу, клиенты должны будут иметь необходимый для этого баланс системных токенов Vostok. Токены (результат наличия цифровой записи) будут распространяться среди инвесторов платформы по различным ценам на различных этапах реализации проекта, с помощью которых можно будет подтверждать транзакции в сети [5]. В токены могут быть «зашиты» записи о владении недвижимым имуществом, созданные с применением блокчейн, банковские гарантии, аккредитивы, акции либо право владения совершенно любым имуществом.

Одним из направлений, где успешно может быть применена технология блокчейна, является создание централизованного бюро кредитных историй. Бюро кредитных историй позволяют банкам и небанковским финансовым организациям получать своевременную, полную и достоверную информацию о потенциальных заемщиках, оказывать услуги по информационному обеспечению процедур принятия решений о выдаче кредитов, а также анализу кредитных портфелей и качества активов кредитного характера. В общем случае, помимо кредитных историй кредитные бюро могут предоставлять банкам, небанковским организациям и органам финан-

сового надзора и другим заинтересованным информацию о классификации ссудной задолженности, результатах анализа кредитного портфеля, сведения о фактах мошенничества и коррупции. Выполнение этих функций позволяет снижать затраты кредитных организаций на оценку кредитоспособности заемщиков, усиливать конкуренцию на кредитных рынках, улучшать использование методов оценки кредитных рисков. По состоянию на 12.04.2019г. на российском рынке работает 13 бюро кредитных историй, большая часть из которых является аффилированными лицами каких-либо крупнейших российских банков либо микрофинансовых организаций. Возможна такая ситуация, когда информация по одному и тому же заемщику может храниться в нескольких бюро кредитных историй одновременно (в зависимости оттого, в каких кредитных учреждениях заемщик получал ранее кредиты). Доступ к кредитным историям потенциального заемщика для кредитора является платным, следовательно, увеличивает издержки, которые в последствии реализуются в процентной ставке по кредиту. Более того, для того, чтобы получить информацию о кредитной истории необходимо сначала сформировать запрос в каждое из бюро кредитных историй, где может храниться информация о потенциальном заемщике, и только по истечении определенного времени её получить.

Создание централизованного бюро кредитных историй на блокчейн-платформе позволило бы сократить время и издержки, связанные с получением запрашиваемой информации, необходимость в посредниках (множестве бюро кредитных историй) отпадет. Информация о кредитных историях каждого заемщика в этом случае будет фиксироваться кредитными учреждениями централизованно, данные будут актуальными (в режиме реального времени), затраты по получению информации будут складываться лишь из затрат, связанных с работой на блокчейн-платформе. Для того, чтобы сохранить персональные данные клиентов, можно предусмотреть доступ к кредитной истории заемщика с помощью персональных кодов, которые будут выдаваться заемщикам, например, при первом обращении за кредитом или с помощью смс-рассылки (по аналоги, как в настоящее время осуществляется идентификация клиентов сотовыми операторами или банками при проведении мобильных платежей с банковских карт). Таким образом, кредиторы получат доступ к кредитным историям конкретного заемщика только лишь при наличии его согласия и с его ведома. При этом и сам заемщик получит возможность контролировать информацию, отражаемую в его кредитной истории.

Таким образом, с помощью технологии блокчейна решаются следующие проблемы и задачи:

1) ускорение финансовых операций при проведении платежей и денежных переводов, снижение их стоимости. Например, незначительные суммы переводов без открытия счёта можно будет мгновенно переводить за ничтожно низкую плату или даже бесплатно (если не будет посредника между получателем и отправителем);

2) возможность пользователям проводить операции на финансовом рынке в ожидании определённых событий без привлечения посредников;

3) отражение и обработка информации может происходит без посредников также при совершении таких сделок, как ипотечные, кредитные, страховые и т.д., что сокращает время и стоимость получения информации. При этом существует возможность четко отследить, кто и когда разместил соответствующую информацию, т.к. каждый автор имеет свой ключ для доступа к своему блоку;

4) финансовые институты наращивают свои инвестиции в технологию в надежде, что она может обеспечить более простой, более дешевый и более прозрачный способ выполнения некоторых из их процессов, в частности таких, как клиринг и расчет ценных бумаг. Например, американская высокотехнологическая биржа NASDAQ начала использовать технологию блокчейна для обработки поступающих заявок на совершение операций с акциями и индексными фондами. Тестовую работу по осуществлению сделок с ценными бумагами с использованием блокчейна проводят также Goldman Sachs, Morgan Stanley, HSBC и Rabobank.

В этих условиях формируется рынок с высоким потенциалом развития, на котором выгоды, получаемые первопроходцами, существенно перевешивают преимущества осторожного подхода.

Информационное агентство Financial Times обратилось к почти сотням банкиров, финансовых консультантов и аналитиков, которые предложили пять областей банковской отрасли, которые, скорее всего, заметят эффект от использования технологии блокчейна. По мнению аналитиков, это такие, как: а) торговое финансирование; б) синдицированные кредиты; в) клиринг и расчеты; г) идентификация клиентов (Know Your Customer); д) платежи [6, с. 246].

В настоящее время внедрение блокчейн-технологий в России никак не урегулировано. С 01.10.2019 г. в Гражданский Кодекс РФ вводится понятие «цифровые права», которое позволит определить и закрепить цифровой актив на праве собственности за тем или иным лицом. «Цифровые права – обязательственные и иные права, содержание и условия осуществления которых определяются в соответствии с правилами информационной системы, отвечающей установленным законом признакам. Осуществление, распоряжение, в том числе передача, залог, обременение цифрового права другими способами или ограничение распоряжения цифровым правом возможны только в информационной системе без обращения к третьему лицу.»[5] Одновременно, пока только в первом чтении, Государственной Думой РФ принят проект Федерального закона «О цифровых финансовых активах». Однако, по мнению экспертов, данный законопроект разрешает только банкам и биржам руко-

[5] Федеральный закон от 18.03.2019 №34-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей Гражданского кодекса Российской Федерации».

водить цифровыми платформами, что ограничивает доступ бизнесу к передовым технологиям и обмену активами без посредников. Таким образом, в настоящее время технология блокчейн не рассматривается как основная характеристика децентрализованной информационной системы, цифровые права просто законодательно максимально приближены к бездокументарным ценным бумагам. На самом деле, с помощью технологии блокчейна можно изменить принципы учёта прав и обязательств минуя посредников.

Технология блокчейн управляет важной, но в тоже время разрушительной тенденцией в мире финансов. По мере того как растет доверие к блокчейну, мы видим, как сокращается количество посредников (например, на рынках криптовалют банки, биржи и брокеры не нужны), экосистема децентрализована и, таким образом, становится более безопасной и гибкой. Блокчейн позволяет исключить из рыночной цепочки нотариусов, центральных контрагентов, депозитариев и регистраторов, которые уже не нужны для обеспечения доверия участников сделки. Но эта возможность в настоящее время по-прежнему остается вне законодательного регулирования.

Таким образом, чтобы создать эффективную блокчейн-платформу, особенно в банковском секторе, нужно построить экосистему, которая будет охватывать всю отрасль. Для этого какой-то один банк или небольшая группа крупнейших банков, а лучше всего государственный регулятор (Центральный банк) должны взять на себя роль координатора, который будет стремиться к созданию эквивалентной стоимости на уровне отрасли в целом, при этом, не преследуя собственные интересы. Несомненно, что использование технологии блокчейн позволит повысить доверие контрагентов друг к другу, культуру инвестирования, снизить издержки по оплате услуг посредников и повысить прозрачность осуществляемых операций на финансовом рынке.

Список литературы

1. Галагуз, Илья. S7 совершила первую в России сделку с использованием блокчейн / И. Глагуз // URL: https://nsk.rbc.ru/nsk/freenews/585133769a79472423b133b9 (дата обращения 11.04.2019).
2. Ак Барс Банк протестировал онлайн-ипотеку // Пресс-релиз Ак Барс Банка // URL: https://rt.plus.rbc.ru/pressrelease/5c5bf58d7a8aa92d3c9debf5 (дата обращения 18.04.2019).
3. Тапскотт, Дон. Технология блокчейн: то, что движет финансовой революцией сегодня/Дон Тапскотт, Алекс Тапскотт; [пер. с англ. К. Шашковой, Е. Ряхиной]. – Москва: Эксмо, 2018. – 448 с.
4. Официальный сайт блокчейн-платформы «Мастерчейн» // URL: http://masterchain.rbc.ru/ (дата обращения 18.04.2019).
5. Официальный сайт закрытой блокчейн-платформы Vostok. // URL: https://vostokplatform.info/ (дата обращения 11.04.2019).
6. Рахимов, А.Ю. Использование технологии блокчейн в финансах операциях / А.Ю. Рахимов // Вестник современных исследований. – 2018. – №9-4(24). – с. 245-247. URL: https://orcacenter.ru/journals/modern-research/mr.2018.09.04.pdf (дата обращения 11.04.2019).

BLOCKCHAIN AND BANKING SECTOR OF RUSSIA TODAY AND TOMORROW

N.Yu. Dmitrieva, A.S. Suchkova
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

Now technological innovations of a blockchain became one of novelties of technological revolution in banking sector. It allows to carry out absolutely reliable transactions for the split-second with the minimum expenses. Many large commercial banks of Russia are interested in implementation of technology of a blockchain in the activity. There is a big gap in regulation of use of this technology in bank activity at the legislative level now.

Keywords: the technology of the blockchain, commercial banks, the banking sector of the Russian Federation.

РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Т.Ю. Дружиловская, Э.С. Дружиловская

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Настоящая статья посвящена исследованию одного из наиболее важных в настоящее время направлений развития финансового сектора экономики – развитию учетно-аналитического обеспечения деятельности организаций данного сектора. Авторами выявлены основные проблемы в указанной области и определены пути их решения.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, организации финансового сектора экономики, учет, анализ.

Успешное развитие организаций финансового сектора экономики невозможно без высококачественного учетно-аналитического обеспечения деятельности данных организаций. Вместе с тем проведенные исследования позволяют сделать выводы о том, что в настоящее время в указанной области все еще сохраняется ряд про-

блем, требующих своего решения, которые могут препятствовать эффективному функционированию вышеназванных организаций. Таким образом, одним из ключевых направлений развития финансового сектора экономики на сегодняшний день является развитие учетно-аналитического обеспечения деятельности организаций указанного сектора. Исследуем современное состояние и перспективы развития учетно-аналитического обеспечения деятельности организаций финансового сектора экономики, определим основные проблемы в данной области и пути их решения.

В первую очередь обратимся к основе учетно-аналитического обеспечения деятельности организаций финансового сектора экономики – системе нормативного регулирования такого обеспечения. Следует отметить, что нормативное регулирование в указанной области в настоящее время осуществляется Центральным банком РФ. На наш взгляд, в системе нормативного регулирования учетно-аналитического обеспечения деятельности организаций финансового сектора экономики можно выделить две основные подсистемы. Данные подсистемы представлены на рис. 1.

Рис. 1 Подсистемы нормативного регулирования учетно-аналитического обеспечения деятельности организаций финансового сектора экономики

Проанализируем выделенные на рис. 1 подсистемы более подробно. Следует отметить, что в настоящее время большинство ученых продолжают традиционно делить все нормативные документы в области учетно-аналитического обеспечения деятельности любых организаций на четыре уровня. На наш взгляд, на современном этапе указанные документы следует подразделить на пять уровней:

1) Федеральные законы и кодексы;
2) федеральные стандарты бухгалтерского учета;
3) отраслевые стандарты бухгалтерского учета;
4) вспомогательные документы и рекомендации в области бухгалтерского учета;
5) стандарты самой организации.

В развитие данной идеи предлагаем выделить следующие составляющие подсистемы нормативного регулирования учетно-аналитического обеспечения деятельности кредитных финансовых организаций (табл.1).

Таблица 1

Предлагаемые элементы подсистемы нормативного регулирования учетно-аналитического обеспечения деятельности кредитных финансовых организаций

Уровни нормативного регулирования и виды документов, относящиеся к данным уровням	Основные документы, относящиеся к указанным уровням
I уровень: Федеральные законы и кодексы	Кодексы: гражданский; налоговый; трудовой и др.; Федеральные законы, посвященные бухгалтерскому учету, банкам и банковской деятельности, ЦБРФ и др.
II уровень: федеральные стандарты бухгалтерского учета	Следует отметить, что на сегодняшний день принят только один документ со статусом федерального стандарта: федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды». Вместе с тем в настоящее время разработаны проекты ряда других федеральных стандартов. Кроме того обратим внимание на то, что в соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» План счетов бухгалтерского учета считается федеральным стандартом. В связи с этим полагаем, что к указанному уровню нормативного регулирования должно также относится Положение Банка России о Плане счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения

III уровень: отраслевые стандарты бухгалтерского учета	Положения Банка России по бухгалтерскому учету (в том числе оценке) основных средств, нематериальных активов, недвижимости, временно неиспользуемой в основной деятельности, долгосрочных активов, предназначенных для продажи, запасов и других нефинансовых активов; доходов, расходов и прочего совокупного дохода; операций, связанных с выполнением обязательных резервных требований; операций по размещению денежных средств по кредитным договорам, операций, связанных с осуществлением сделок по приобретению права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме, операций по обязательствам по выданным банковским гарантиям и предоставлению денежных средств; операций по привлечению денежных средств по договорам банковского вклада (депозита), кредитным договорам, операций по выпуску и погашению (оплате) облигаций, векселей, депозитных и сберегательных сертификатов; хеджирования; ценных бумаг; производных финансовых инструментов; аренды; вознаграждений работникам; об оценке финансового положения и др.
IV уровень: вспомогательные документы и рекомендации в области бухгалтерского учета	Указания Банка России по составлению финансовой отчетности; по бухгалтерскому учету расходов от реструктуризации ипотечных жилищных ссуд, предоставленных физическим лицам в иностранной валюте, и других операций; переклассификации ценных бумаг; по оценке экономического положения банков и др. Следует отметить, что документы со статусом рекомендаций в области бухгалтерского учета для кредитных финансовых организаций в настоящее время отсутствуют
V уровень: стандарты кредитной финансовой организации	Учетная политика кредитной финансовой организации, рабочий план счетов, график документооборота, типовая корреспонденция счетов, должностные инструкции бухгалтеров кредитной финансовой организации, план инвентаризации, план отчетности, методические указания по расчету резервов на возможные потери и др.

Аналогичными представленным в таблице 1 должны быть, на наш взгляд, элементы подсистемы нормативного регулирования учетно-аналитического обеспечения деятельности некредитных финансовых организаций. Элементы последней обобщены нами в таблице 2.

Таблица 2

Рекомендуемые составляющие подсистемы нормативного регулирования учетно-аналитического обеспечения деятельности некредитных финансовых организаций

Уровни нормативного регулирования и виды документов, относящиеся к этим уровням	Наиболее важные документы, относящиеся к данным уровням
I уровень: Федеральные законы и кодексы	Кодексы, перечисленные в таблице 1; Федеральные законы, посвященные бухгалтерскому учету, страховому делу в РФ, ЦБРФ и др.
II уровень: федеральные стандарты бухгалтерского учета	ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды». Также по указанным в таблице 1 причинам Положение Банка России о Плане счетов бухгалтерского учета в некредитных финансовых организациях и порядке его применения
III уровень: отраслевые стандарты бухгалтерского учета	Положения Банка России по бухгалтерскому учету в целом всех объектов учета некредитных финансовых организаций; по бухгалтерскому учету в различных видах некредитных финансовых организаций: страховых организациях и обществах взаимного страхования, негосударственных пенсионных фондов; по бухгалтерскому учету операций, связанных с осуществлением договора доверительного управления имуществом; по бухгалтерскому учету (в том числе оценке) основных средств, нематериальных активов, инвестиционного имущества, долгосрочных активов, предназначенных для продажи, запасов и других нефинансовых активов; доходов, расходов и прочего совокупного дохода; аренды; по составлению финансовой отчетности различных видов некредитных финансовых организаций: страховых организаций и обществ взаимного страхования, негосударственных пенсионных фондов, профессиональных участников рынка ценных бумаг, акционерных инвестиционных фондов, организаторов торговли, центральных контрагентов, клиринговых организаций, специализированных депозитариев инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда, управляющих компаний инвестиционного фонда, паевого инвестиционного фонда и негосударственного пенсионного фонда, бюро кредитных историй, кредитных рейтинговых агентств, страховых брокеров, микрофинансовых организаций, кредитных потребительских

	кооперативов, сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, жилищных накопительных кооперативов, ломбардов; по оценке финансового положения и др.
IV уровень: вспомогательные документы и рекомендации в области бухгалтерского учета	Методические рекомендации по бухгалтерскому учету специфических операций различных видов некредитных финансовых организаций: страховщиков, негосударственных пенсионных фондов; Информационные письма Банка России по переходу различных некредитных финансовых организаций на новый План счетов и отраслевые стандарты бухгалтерского учета и др. Обратим внимание на то, что документы со статусом рекомендаций в области бухгалтерского учета для некредитных финансовых организаций на сегодняшний день пока еще не разработаны
V уровень: стандарты некредитной финансовой организации	Учетная политика некредитной финансовой организации, рабочий план счетов, график документооборота, типовая корреспонденция счетов, должностные инструкции бухгалтеров некредитной финансовой организации, план инвентаризации, план отчетности, методические указания по расчету страховых резервов и др.

Как видно из таблиц 1 и 2, на сегодняшний день недостаточно проработанным является второй уровень нормативного регулирования учетно-аналитического обеспечения как для кредитных, так и для некредитных финансовых организаций. Данная проблема может быть решена посредствам разработки и введения в действие федеральных стандартов бухгалтерского учета. Обратим внимание на то, что в настоящее время действует Программа создания указанных стандартов [1], рассчитанная на 2018 – 2020 гг. Также на данный момент подготовлен проект новой Программы разработки федеральных стандартов [2] на 2019 – 2021 гг. Вместе с тем анализ указанных Программ позволяет сделать выводы о том, что данные документы включают далеко не все федеральные стандарты, необходимые, на наш взгляд, для создания целостных подсистем нормативного регулирования учетно-аналитического обеспечения деятельности кредитных и некредитных финансовых организаций. Так, вышеназванные Программы не предусматривают разработку федеральных стандартов, посвященных учету инвестиционной недвижимости, обесценения активов, долгосрочных активов, предназначенных для продажи, определению справедливой стоимости, формированию учетной политики, отражению изменений в бухгалтерских оценках и другим значимым для организаций финансового сектора экономики вопросам. В связи с тем, что данные вопросы являются существенными для формирования высококачественного учетно-аналитического обеспечения деятельности указанных организаций считаем целесообразной разработку и утверждение в ближайшее время федеральных стандартов, регламентирующих вышеназванные вопросы.

Анализируя проблемы нормативного регулирования учетно-аналитического обеспечения деятельности организаций финансового сектора экономики, обратим внимание также на некоторую не проработанность третьего уровня вышеназванных подсистем. Следует отметить, что в настоящее время в указанных подсистемах содержатся не все отраслевые стандарты, регламентирующие учет и отражение в отчетности основных хозяйственных операций вышеназванных организаций. Так, например, для кредитных финансовых организаций на сегодняшний день отсутствуют отраслевые стандарты, содержащие правила учета расчетных и кассовых операций. Не представлен на данный момент для указанных организаций и отраслевой стандарт по формированию финансовой отчетности. Для некредитных финансовых организаций в настоящее время отсутствуют отраслевые стандарты, устанавливающие правила составления финансовой отчетности некоторых категорий таких организаций. Кроме того на сегодняшний день не представлены отраслевые стандарты, содержащие методику анализа экономического положения различных некредитных финансовых организаций. Все это может отрицательно сказаться на учетно-аналитическом обеспечении деятельности организаций финансового сектора экономики, а следовательно и препятствовать принятию верных экономических решений в отношении данных организаций. Для решения указанных проблем считаем целесообразными разработку и утверждение отраслевых стандартов, посвященных вышеназванным вопросам.

Перейдем к другим проблемам учетно-аналитического обеспечения деятельности организаций финансового сектора экономики. Кроме наличия нормативных документов немаловажным в создании высококачественного учетно-аналитического обеспечения деятельности данных организаций является совершенствование правил учета основных хозяйственных операций указанных организаций. Проведенный нами анализ научной литературы [3–20] позволяет утверждать, что несмотря на наличие относительно большого числа публикаций в области учета, отчетности и анализа в таких организациях, в настоящее время проблемам совершенствования учетно-аналитического обеспечения деятельности организаций финансового сектора экономики в научной литературе уделяется недостаточное внимание. Вместе с тем проведенные нами исследования позволяют сделать выводы о том, что на сегодняшний день в бухгалтерском учете вышеназванных организаций содержится ряд существенных проблем, препятствующих формирования высококачественного учетно-аналитического обеспечения деятельности данных организаций. К таким проблемам в первую очередь, на наш взгляд, относится отсутствие:

1) единой методики учета расчетных операций вышеназванных организаций;

2) целостных методик учета кредитных, депозитных и кассовых операций кредитных финансовых организаций;

3) правил определения первоначальной оценки некоторых активов организаций финансового сектора экономики;

4) исчерпывающих регламентаций по формированию справедливой стоимости объектов учета таких организаций;

5) исчерпывающих правил отражения обесценения активов данных организаций;

6) единой методики учета активов, обязательств, доходов и расходов, стоимость которых выражена в иностранной валюте, указанных организаций;

7) единых подходов к учету изменений бухгалтерских оценок вышеназванных организаций;

8) единой методики формирования учетной политики указанных организаций;

9) единых подходов к составлению финансовой отчетности отдельных категорий некредитных финансовых организаций;

10)целостных методик анализа экономического положения различных некредитных финансовых организаций и др.

Для решения выявленных проблем представляются, по нашему мнению, целесообразными внесение изменений в действующие нормативные документы, а также разработка и утверждение новых отраслевых стандартов, содержащих вышеназванные подходы, методики и правила.

Обратим внимание на то, что, на наш взгляд, в настоящее время является также очень перспективным формирование концептуальных основ учетно-аналитического обеспечения деятельности организаций финансового сектора экономики. Данные основы должны, с нашей точки зрения, включать цель и перечень пользователей учетной и отчетной информации указанных организаций, принципы формирования такой информации, определения основных элементов данной информации, их критерии признания и базы оценки.

Таким образом, мы исследовали развитие и перспективы учетно-аналитического обеспечения деятельности организаций финансового сектора экономики. Подводя итоги выразим надежду на то, что высказанные нами предложения будут способствовать совершенствованию учетно-аналитического обеспечения деятельности указанных организаций.

Список литературы

1. Программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2018 – 2020 гг. Утверждена приказом Минфина РФ № 83н от 18.04.2018 г.

2. Проект приказа Минфина России «Об утверждении программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019 – 2021 гг. и о признании утратившим силу приказа Министерства финансов Российской Федерации от 18 апреля 2018 г. № 83н». URL: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=127421.

3. Баева Е.А., Коровина Л.Н. Учетно-аналитическое обеспечение бизнес-процессов банка: кредитные операции // Социально-экономические явления и процессы. 2017. Т. 12. № 2. С. 21-29.

4. Белозор С.М., Муллинова С.А. Составление отчетности банка в соответствии с МСФО (IAS) 34 «Промежуточная финансовая отчетность» // Новая наука: От идеи к результату. 2015. № 5-1. С. 71-75.

5. Брызгалов Д.В. Особенности перехода страховых компаний на новый план счетов и отраслевые стандарты бухгалтерского учета // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 26. С. 25-30.

6. Буевич Ю.С. Особенности учета и формирования отчетности в российских банках // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. Т. 2. С. 25-36.

7. Буршилов А.В. Особенности учета основных средств в кредитных организациях // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2017. № 1-1 (123). С. 94-96.

8. Гладкова Т.Ю., Кизь В.В. Некредитные финансовые организации: практический аспект перехода на МСФО // Аудитор. 2017. № 3. С. 14-18.

9. Грязева В.В. МСФО (IFRS) 9: как изменятся бухгалтерский учет и финансовая отчетность кредитных организаций // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. 2018. № 6. С. 9-14.

10. Дружиловская Т.Ю. Проблемы интегрированной отчетности в публикациях современных ученых // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 11 (353). С. 55-64.

11. Дружиловская Т.Ю. Характеристика "расходов" и "затрат" для бухгалтерского финансового учета // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 2 (344). С. 31-45.

12. Дружиловская Э.С. Методика оценки основных средств в бухгалтерском учете // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 2-1. С. 262-269.

13. Дружиловская Э.С. Принципы формирования финансовой отчетности в России и в МСФО // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. № 15 (399). С. 2-13.

14. Зейналова Э.А. Бухгалтерский учет финансовых результатов в кредитной организации // Экономика и социум. 2018. № 5 (48). С. 493-498.

15. Колтакова И.А. Особенности реформирования бухгалтерского учета страховой деятельности // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2016. № 3. С. 6-10.

16. Кондратов М.В., Гордеева Е.К. Развитие бухгалтерского учёта в кредитных организациях России // Вестник Совета молодых учёных и специалистов Челябинской области. 2017. Т. 1. № 1 (16). С. 47-52.

17. Котова К.Ю., Пащенко Т.В. Структура и содержание интегрированной отчетности банков как индикатора их устойчивого развития // Международный бухгалтерский учет. 2019. № 1. С. 10-16.

18. Куц Т.В., Шайдецкий Д.С. Особенности учета и анализа основных средств и нематериальных активов банка // Теория и практика современной науки. 2016. № 12-1 (18). С. 753-756.

19. Мерцалова А.И. Об основных направлениях бухгалтерского учёта перевода денежных средств в кредитных организациях // Территория науки. 2018. № 3. С. 108-114.

20. Толегенова Н.С. Бухгалтерский учет в страховых организациях // Журнал экономических исследований. 2017. Т. 3. № 9. С. 53-59.

DEVELOPMENT AND PERSPECTIVES OF THE ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF THE ORGANIZATIONS OF THE FINANCIAL SECTOR OF THE ECONOMY

T.Yu. Druzhilovskaya*, *E.S. Druzhilovskaya
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

This article is devoted to the study of one of the currently most important areas of development of the financial sector of the economy – the development of accounting and analytical support for the activities of organizations in this sector. The authors identified the main problems in this area and identified ways to solve them.

Keywords: accounting and analytical support, organizations of the financial sector, accounting, analysis.

РИСКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ)

Т.В. Ермошина

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

В статье представлены результаты исследования инновационного развития территории. Использованы различные теории риска. Акцентировалось внимание на теоретических и практических разработках зарубежных и отечественных ученых-экономистов. В статье приводятся факторы инвестиционно-инновационных рисков, классификация инвестиционно-инновационных рисков, матрица рисков составленная по методу β-коэффициента. Выявлено, что Республика Мордовия имеет общий систематический инвестиционно-инновационный риск, равный среднему.

Ключевые слова: инвестиционно-инновационные риски, инновационное развитие, территория, матрица рисков.

Инновационное развитие территорий сопряжено с различными рисками. Теорию риска и прибыли разработал английский экономист Дж. Стюарт Милль. Основополагающей работой ученого стал труд «принципы политической экономии», где говорится о предпринимательской прибыли, как заработная плата, а также о вложенном капитале, как о плате за определенный предпринимательский риск. Возможные потери капитала Дж. Стюарт Милль связывал с опасностью потери капитала в результате коммерческой деятельности. Принципы теории риска рассмотрены в работах классического политэкономиста А. Смита, который рассматривал теорию риска на практических примерах из области страхования и оплаты труда рабочих. А. Смит предположил, что риск имеет не только экономическую, но и психофизическую природу.

И. фон Тюнен – представитель немецкой классической школы выявил причины размера прибыли в зависимости от степени риска. В теорию риска ученый впервые ввел понятие риска с учетом неиспользованных возможностей, в свою очередь приводящие к уменьшению прибыли. Другой представитель и последователь немецкой школы Г. фон Мангольд рассматривал теорию риска с учетом временного фактора в производстве. Мангольд отмечал, что степень риска зависит от характера производства, так, например, невысокий риск, по теории ученого, возникает при заказном производстве, т.е. если происходит заказ на производство какого-либо товара, то возникает минимальный риск, либо риск полностью отсутствует. При производстве продукции на общий рынок, возникает значительный риск, т.к. учитывается время, затраченное на производство, и меняющаяся рыночная ситуация.

Теория получения прибыли в процессе инновационной деятельности была изучена и представлена марксистским экономическим учением. К. Маркс в своей работе «Капитал», отмечал, что инновационное инвестирование, несмотря на его высокий риск, является важным средством активного формирования конкурентных преимуществ предприятия.

Английские ученые-неоклассики – Альфред Маршалл и Артур Пигу разработали неоклассическую теорию предпринимательского риска. В их работах отмечалось, что прибыль является величиной переменной, инвесто-

ра интересует не только величина прибыли, но и размеры ее потери. В последствии учение получило название «модель неприятия риска».

Особый вклад в теорию инновационных рисков внес представитель институционализма Й. Шумпетер. В книге «Теории экономического развития» он определил новый подход к оценке риска предпринимателями осуществляющими инновационную деятельность. Й Шумпетер утверждал, что положительные динамические изменения в экономике могут быть при осуществлении инновационной деятельности, при инвестировании в технологические инновации.

Таким образом, понятие «риск» имеет достаточно длительную историю, и активно начали изучать различные аспекты риска в XIX – начале XX в. и изучаются в настоящее время. Так, например, Д. Рикардо отмечал связь предполагаемой прибыли с риском. Американский экономист Ф. Найт дал классическое определение риска, определяя при этом благоприятные и неблагоприятные вероятностные изменения экономического субъекта [1].

Современная теория риска включает в себя многие теории предпринимательского риска, теории инновационного риска. Наиболее широкое распространение получили теории Марковица, Тобина, Шарпа, Линтнера, Блэка, Шоулза, Мартона и др.

Э.Р. Йескомб отмечает финансовый риск, связанный с применением государственно-частного партнерства. А именно, ученый отмечает, что государственные займы дешевле. Тот, кто дает в долг государству, своими деньгами особо не рискует. А кредиторы ГЧП рискуют. Риски, связанные с проектом, не исчезают просто потому, что его финансирует государство. Поэтому можно сказать, что их берет на себя государственный сектор. Фактически автор книги «Государственно-частное партнерство: основные принципы финансирования», отмечает возможность ответственности (переноса) риска или о риск-ответственности, указанный риск относится к реализации конкретных инновационных проектов [2].

Дж. Фридмен и В. Краус в работе «Рукотворный финансовый кризис. Системные риски и провал регулирования», рассматривают риск, как возможно регулируемый, отмечая при этом, рисковые нормы регулирования банковской деятельности, рынка ценных бумаг, денежно-кредитной политики, риска достаточности собственного капитала. По их мнению, проблема финансовых рисков кроется, прежде всего, в ограниченности человеческого знания, и в системе стимулов, с которой сталкиваются «плановики» и регуляторы социально-экономического поля [3].

Российский экономист В. В. Иванов, в монографии «Инновационная парадигма XXI» выделяет политические риски, образующиеся в процессе формирования региональных инновационных систем. Политические риски, по его мнению, проявляются при решении стратегических задач повышения качества жизни населения, при переходе к инновационному развитию территорий, не обладающих инновационным потенциалом или природными ресурсами, при снижении техногенной нагрузки на природную среду, при создании новых наукоемких производств, при создании благоприятных условий для развития частной инициативы инновационного бизнеса [4].

Многие ученые рассматривают риски с позиции инвестиционных, а именно, В.К. Сенчагов определяет риск, как событие, обеспечивающее потери, определяет количественную оценку величины риска, при этом используется вероятностный подход.

С.Д. Бодрунов не исключает вероятностное наступление административных рисков при создании системы интеграции ПНО (Производство. Наука. Образование), которые могут возникнуть при мотивации к инновационному развитию.

Риски в стратегиях инновационного и догоняющего развития определяет Д. Диденко: «Субъекту успешной инновации достается значительная по размеру риск-премия, которую в литературе часто называют «интеллектуальной рентой», или «квази-рентой» [5]. В продолжение сказанного определения, уместным будет упомянуть мнение И. Валлерстайна, который рассматривает риск с позиций миро-системного подхода и дает объяснение эффекта «риск-ренты».

Страны ядра мирового технологического развития производят инновационные продукты, при этом монополизируя инновационное знание, следовательно, ценовая конкуренция становится низкой, и цена такой продукции содержит рентную составляющую, которая может быть положительной (успешная инновация), либо отрицательной (в случае неудачной инновации).

Возможно, что существующее положение показателей инновационной экономики кроется в нечетком учете экономических рисков.

Расширенное толкование риска сводится к инвестиционно-инновационным рискам, выступающим неотъемлемой частью экономического развития территории.

Основные риски это: организационные (низкая квалификация работников, заработная плата); научно-технические (количество инновационных предприятий, изношенность основных фондов,): финансово-экономические (инвестиции в основной капитал, инфляция, процентная ставка банка, налоговое бремя); политические (смена правительства, воины, смена экономического строя и пр.)

Традиционно в экономической литературе встречается проблема оптимального инвестиционного вложения, кроме того инвестиционный риск отождествляется с инновационным. Инвестор сталкивается с критической неопределенностью, когда возникает элемент инвестиционно-инновационного риска. Именно в этот момент возникает сложная задача определения степени риска по уровню допустимости, учитывая коньюнктуру рынка и другие факторы.

В этой связи, мы приводим допустимую классификацию инвестиционно-инновационных рисков, учитывая при этом специфику современного экономического развития, направленную на инновационный путь.

Классификация инвестиционно-инновационных рисков может быть представлена следующим образом:

– Инвестиции инновационного типа: финансовый риск; научно-технический.

– Инвестиции в успешные инновации: «Квази-рента» или «Интеллектуальная рента»; предпринимательский риск.

– Инвестиции на основе государственно-частного партнерства (ГЧП): финансовый; административный риск; политический риск.

– Инвестиции в систему «ПНО» (Производство. Наука. Образование.): организационный риск; потребительский риск; научно-технический риск.

На основе предложенной классификации необходимо определить факторы риска и неопределенности «движущих сил» инвестиционно-инновационной деятельности территории. К таковым факторам относится: стабильность бюджетных доходов территории; прибыльность предприятий, действующих на территории, и др.

Агрегированный метод β-коэффициента применим для оценки рисков территории. Этот метод относится к агрегированным методам оценки и представляет собой меру риска. Определение β-коэффициента основано на исследовании, которое показывает тесную корреляцию между коэффициентом и показателями риска инновационного развития территории.

Показатели риска включают: финансовые риски, отраслевые риски, влияние изменений общеэкономической ситуации на экономическое развитие территории (табл. 1).

Для экспертной оценки рисков инновационного развития Республики Мордовия, были выбраны факторы рисков: стабильность доходов (ВРП), долгосрочная задолженность (банки, бюджет, частные лица), текущая задолженность (банки, бюджет, частные лица), территориальная диверсификация, качество управления (проводимая инновационная политика), конкурентоспособность, уровень инфляции, изменение государственной политики, качество управления, доля инновационных товаров на рынке, диверсификация населения, качество и доступность финансовой информации, нормативно-правовая база, рост спроса инновационных товаров, капиталоемкость инновационно-активных организаций, ставки банковских процентов, темпы экономического роста, обменный курс, прибыльность инновационно-активных организаций, ликвидность инновационно-активных организаций, ожидаемый рост доходов.

Таблица 1

Матрица инвестиционно-инновационных рисков инновационного развития территории

Наименование риска	Низкий риск			Средний риск			Высокий риск		
	0,5	0,63	0,75	0,88	1,00	1,25	1,50	1,75	2,00
Инвестиции инновационного типа									
Финансовый							x		
Научно-технический					x				
Инвестиции в успешные инновации									
Квази-рента		x							
Предпринимательский					x				
Инвестиции на основе ГЧП									
Финансовый							x		
Административный					x				
Политический		x							
Инвестиции в систему ПНО									
Организационный		x							
Потребительский					x				
Научно-технический		x							
Количество наблюдений	1	1	4	3	5	0	3	2	2
Взвешенный итог	0,45	0,52	2,59	2,7	4,89	0,00	4,45	3,45	3,9
Итого	24,01								
Количество факторов	21								
Итоговый коэффициент β	1,12								

* Рассчитано автором по данным [6].

Обычно β-коэффициент лежит в пределах от 0 до 2. Коэффициент β равен 1, это означает, что общий систематический риск исследуемой территории равен среднему.

По составленной матрице рисков, наименьшие риски приходятся на инвестиции в систему ПНО и на инвестиции в успешные инновации, что в настоящее время, является закономерным, как на исследуемой территории, так и на всей территории страны, т.к. это общая тенденция инновационного развития.

В таблице 2 представлена динамика показателей инновационного развития Республики Мордовия. Статистические данные говорят нам о достаточно динамичном инновационном развитии. Важным фактором инновационного развития является фактор «Затраты на технологические инновации», и это во многом сопряжено с финансовыми рисками.

Таблица 2

Динамика показателей инновационного развития региона

Годы	Показатель								
	Валовой региональный продукт Республики Мордовия, млн. рублей	Удельный вес инновационных товаров в общем объеме (объем инновационных товаров), %	Затраты на технологические инновации, млн. рублей	Инновационная активность организаций (%)	Внутренние затраты на исследования и разработки, млн. рублей	Патенты и изобретения (Подано заявок), кол. шт.	Патенты и изобретения (Выдано патентов и свидетельств), кол. шт.	Число организаций, выполняющих исследования и разработки, кол. шт.	Разработанные передовые технологии), кол. шт.
2012	134315,6	22,9	3621,3	13,1	671,9	84	66	15	6
2013	148705,7	23,9	3235,6	16,9	906,9	103	88	16	5
2014	173872,7	26,9	6317,0	18,3	969,1	106	80	17	5
2015	180352,3	27	5196,1	16,6	823,1	74	88	26	10
2016	198132,8	27,2	5240,4	13,4	798,8	81	60	25	6
2017	213287,8	27,5	5121,0	12,5	828,8	78	83	17	10

* Составлено автором по данным [6].

Республика Мордовия относится к территориям с достаточным инновационным потенциалом. По российскому региональному инновационному индексу Мордовия находится на восьмом месте. Выше по рейтингу: Республика Татарстан, Москва, Санкт-Петербург, Нижегородская область, Республика Башкортостан, Калужская область, Чувашская Республика [7].

Таким образом, основным инвестиционно-инновационным риском исследуемой территории является финансовый риск, наименьшие – политический, научно-технический, организационный, квази-рента.

Список литературы

1. Кормишкин Е.Д. Развитие теории и методологии формирования инвестиций инновационного типа в контексте парадигмы неоиндустриальной модернизации: монография / Е. Д. Кормишкин, Л. А. Кормишкина, Н.Н. Семенова, В. А. Горин; под общ. ред. Проф. Е. Д. Кормишкина. – Саранск, 2017. – 164 с.
2. Йескомб Э.Р. Государственно-частное партнерство: основные принципы финансирования / Э.Р. Йескомб – М.:Альпина Паблишер, 2015. – 457 с.
3. Фридмен Дж, Краус В. Рукотворный финансовый кризис: системные риски и провал регулирования / Дж. Фридмен, В. Краус; пер с англ.; научный редактор Гр. Сапов. – Москва: ИРИСЭН; Социум, 2017. – 318 с.
4. Иванов В. В. Инновационная парадигма XXI / В. В. Иванов; Российская академия наук. – 2-е изд. Доп. – М.: Наука, 2015. – 383 с.
5. Диденко Д. В. Интеллектуалоемкая экономика: человеческий капитал в российском и мировом социально-экономическом развитии. – СПб.: Алетейя, 2015. – 408.
6. Федеральная служба государственной статистики. Электронный ресурс: http://www.gks.ru/ (Дата обращения: 23.03.2019 г.).
7. Абдрахманова Г. И., Бахтин П. Д., Гохберг Л. М. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Выпуск 5 / Г. И. Абдрахманова, П. Д. Бахтин, Л. М. Гохберг и др.; под ред. Л. М. Гохберга; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 260 с. – 300 экз. – ISBN 978-5-7598-1591-4 (в обл.).

RISKS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE TERRITORY (ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF MORDOVIA)

T.V. Ermoshina
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education
"National Research Mordovia State University. N.P. Ogareva

The article presents the results of a study of innovative development of the territory. Various theories of risk and return are used. Attention was focused on the theoretical and practical developments of foreign and domestic economic scientists. The article presents the factors of investment innovation risks, the classification of investment innovation risks, the risk matrix compiled by the β-coefficient method. It is revealed that the Republic of Mordovia has a general systematic investment and innovation risk equal to the average.

Keywords: investment and innovation risks, innovative development, territory, risk matrix.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ГОСТИНИЧНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

М.В. Ефремова, Л.Г. Богатырева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

На основе анализа динамики показателей за различные периоды предложены прогнозные пороговые значения некоторых статистических показателей, характеризующих состояние сектора коллективных средств размещения по Российской Федерации, в том числе по Нижегородской области. На основе сравнения показателей сектора коллективных размещений Нижегородской области со среднероссийскими сформулированы предложения по оптимизации количества средств размещения и их финансово-экономических показателей.

Ключевые слова: коллективные средства размещения, финансово-экономические показатели, описательные статистики, анализ динамических рядов.

Число официально зарегистрированных средств размещения в России за последние 15 лет увеличилось более, чем в два раза. Основной вклад внесли гостиницы – более, чем втрое. В два с лишним раза вырос и номерной фонд российских гостиниц. А вот санатории и другие специализированные средства размещения показывают куда более скромную динамику.

В таблицах 1 и 2 представлены данные официальной статистики, характеризующие состояние гостиничного фонда в 2010–2017 гг.

Прежде всего, обращает на себя внимание ускоряющийся рост числа российских средств размещения с 2010 года. Однако, стоит иметь в виду, что речь идет далеко не только об открытии новых гостиниц, в значительной мере – это иллюстрация выхода (или принудительного вывода) средств размещения из «тени». Особенно это заметно на примере 2015 года, по итогам которого число средств размещения, зафиксированных Росстатом увеличилось почти на треть (+29,2%) или на 4,5 тысячи [1].

Основной прирост за последние 15 лет пришелся на гостиницы (+54%), тогда как объем специализированных средств размещения с 2000 по 2013 падал, заметный рост отмечен только в 2015 году (+26,7% к 2014 году) [1]. Специализированные средства размещения: санаторно-курортные организации; дома отдыха; базы отдыха; кемпинги; туристские базы; общественные средства транспорта, используемые как средства размещения (туристские поезда, круизные суда, яхты); наземный и водный транспорт, переоборудованный под средства размещения для ночлега, включая дебаркадеры.

Таблица 1

Основные показатели, характеризующие состояние коллективных средств размещения за 2010-2017 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Число коллективных средств размещения	12 585	13 062	14 019	14 583	15 590	20 135	20 534	25 291
в том числе:								
гостиницы и аналогичные средства размещения	7 866	8 416	9 316	9 869	10 714	13 957	15 368	18 753
специализированные средства размещения	4 719	4 646	4 703	4 714	4 876	6 178	5 166	6 538
Число номеров, тыс.	555	560	586	600	671	771	795	884

в том числе:								
в гостиницах и аналогичных средствах размещения	260	278	301	319	372	433	482	508
в специализированных средствах размещения	295	282	285	281	299	337	313	376
Число мест, тыс.	1 264	1 294	1 345	1 387	1 573	1 763	1 848	2 168
в том числе:								
в гостиницах и аналогичных средствах размещения	530	571	618	676	815	923	1 046	1 137
в специализированных средствах размещения	734	723	727	711	758	840	802	1 031
Число ночевок, тыс.	162 987	166 197	173 614	172 631	184 018	212 195	216 838	253 655
в том числе:								
в гостиницах и аналогичных средствах размещения	60 425	67 271	73 492	76 880	84 119	100 156	115 175	135 905
в специализированных средствах размещения	102 562	98 926	100 122	95 751	99 899	112 039	101 663	117 750
Численность размещенных лиц, тыс. человек	34 747	37 399	41 065	42 635	44 219	49 284	54 448	61 623
в том числе:								
в гостиницах и аналогичных средствах размещения	24 026	27 112	30 235	31 733	33 160	36 817	42 981	48 412
в специализированных средствах размещения	10 721	10 287	10 830	10 902	11 059	12 467	11 466	13 211

Таблица 2

Основные показатели, характеризующие состояние гостиниц и аналогичных средств размещения за 2010-2017 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Число гостиниц и аналогичных средств размещения – всего	5 953	6 357	6 706	6 998	7 898	8 391	15 368	18 753
в них мест, тыс.	458	495	516	565	698	704	1 046	1 137
Из общего числа гостиниц и аналогичных средств размещения:								
гостиницы	4 220	4 444	4 666	4 856	5 445	5 697	9 513	10 901
в них мест, тыс.	366	386	397	439	550	540	759	822
мотели	99	123	132	138	155	167	281	381
в них мест, тыс.	3	6	4	6	7	7	9	12
хостелы	507	500	484	495	492	535	928	1 406
в них мест, тыс.	38	40	45	45	41	43	54	105

Для оценки эффективности гостиничного бизнеса существует достаточно много показателей: это и показатели доходности одного номера, общий доход с каждого занятого или имеющегося в наличии номера, доход на одного гостя или на одно спальное место, валовая операционная прибыль на каждый номер, показатели доходности конференц-площадей и мест в ресторане и т.д. Из разряда операционной эффективности наиболее часто используемыми являются два показателя: RevPar – Revenue per available room – доход на каждый имеющийся в

отеле номер, и GOPPar – Gross operation profit per available room – валовый операционный доход на имеющийся номер [2].

RevPar. В мировой практике этот критерий эффективности используется как база для определения и анализа качества работы отеля и позволяет отслеживать результативность и эффективность управления номерным фондом. Максимизация RevPAR происходит за счет работы с загрузкой и средним тарифом продажи номера.

RevPar рассчитывается по следующим образом.

$$\text{RevRap} = \frac{RoomRevenue}{RoomsAvailable}, \qquad (1)$$

где

Room Revenue – доход от продажи номерного фонда,

Rooms Available – общее количество номеров в отеле

или

$$\text{RevRap} = ADR * OR(OCC), \qquad (2)$$

где

ADR (Average Daily Rate) – средняя стоимость номера в сутки,

OR или OCC (occupancy ratio) – загрузка номерного фонда.

Для разных гостиниц выручка от продажи номерного фонда может варьироваться от 50 до 95% от общей выручки. Показатель RevPar для больших и малых отелей может отличаться в большую сторону в случае последних, однако большие отели будут иметь все-таки лучшие экономические показатели, чем малые.

GOPPar – показатель, отражающий прибыль на один номер.

$$\text{GOPPa}r = \frac{GOP}{\text{Rooms Available}}, \qquad (3)$$

где

GOP (Gross Operating Profit) – валовая операционная прибыль на один доступный номер. GOP рассчитывается как разница между общей выручкой номерного фонда, ресторанов, кафе, других отделов и суммой прямых операционных и прочих расходов.

Данный показатель позволяет лучше отразить прибыльность гостиницы в целом, а не только номерного фонда, следовательно, эффективность работы руководства отделов и отеля в целом.

Следует помнить, что более крупные отели имеют большие затраты на обслуживание номеров и гостиницы в целом, однако при перераспределении на один номер, затраты значительно меньше, чем у небольших отелей.

Таким образом:

- GOPPar может использоваться как основной для оценки эффективности использования и работы номерного фонда;

- GOPRar более правильно будет использовать для оценки прибыльности гостиницы в целом с учетом всех отделов, приносящих доход.

Рассмотрим динамику RevPar, ADR и OCC на примере гостиниц и прочих мест размещения Нижнего Новгорода (Таблицы 3-6) [2].

Таблица 3

Операционные показатели средств размещения Нижнего Новгорода в первом квартале 2018 года

Наименование показателя	Январь	Февраль	Март
ADR	3 272,54	3 216,06	2 571,35
RevPar	1 193,19	1 276,98	1 088,60
OCC	36%	40%	42%

Таблица 4

ADR по всем средствам размещения (без учета классности)

	Январь	Февраль	Март
2018	3 272,54	3 216,06	2 571,35
2017	3 533,59	3 036,18	2 846,12
2018/2017	-261,05	179,88	-274,77
2018/2017 %	-7,39%	5,92%	-9,65%

Таблица 5

RevPar по всем средствам размещения (без учета классности)

	Январь	Февраль	Март
2018	1 193,19	1 276,98	1 088,60
2017	1 161,56	1 292,02	1 196,55
2018/2017	31,63	-15,04	-107,95
2018/2017 %	2,72%	-1,16%	-9,02%

Таблица 6

OCC по всем средствам размещения (без учета классности)

	Январь	Февраль	Март
2018	36,46%	39,71%	42,34%
2017	32,87%	42,55%	42,04%
2018/2017	3,59%	-2,84%	0,30%
2018/2017 %	10,92%	-6,67%	0,71%

Как свидетельствуют данные таблиц, средний тариф продажи номера (ADR) в первом квартале 2018 года снизился на 113 рублей, или 3,7%, и составил 2996 рублей. Загрузка отелей города составила 39,5%, что на 1,2% выше результата прошлого года. На фоне такой динамики показателей доход на доступный для продажи номер составил 1183 рубля, что на 2,55% ниже показателя I квартала 2017 года [2].

Показатели, характеризующие операционную эффективность отелей 3* представлены в таблицах 7–9.

Таблица 7

ADR отелей 3* в 2017-2018 гг.

	Январь	Февраль	Март
2018	2 949,44	2 826,95	2 280,73
2017	2 778,37	2 563,30	2 452,71
2018/2017	171,07	263,65	-171,98
2018/2017 %	6,16%	10,29%	-7,01%

Таблица 8

RevPar отелей 3* в 2017-2018 гг.

	Январь	Февраль	Март
2018	1 117,78	1 147,77	1 099,61
2017	965,98	1 138,90	1 092,87
2018/2017	151,80	8,87	6,74
2018/2017 %	15,71%	0,78%	0,62%

Таблица 9

OCC отелей 3* в 2017-2018 гг.

	Январь	Февраль	Март
2018	37,90%	40,60%	48,21%
2017	34,77%	44,43%	44,56%
2018/2017	3,13%	-3,83%	3,65%
2018/2017 %	9,00%	-8,62%	8,19%

ADR отелей 3* показал положительную динамику на протяжении первых трех месяцев 2018 года и составил 2650 рублей, что на 2,5% выше соответствующих значений предыдущего года. Загрузка и доход на номер также показали рост в первом квартале: загрузка выросла на 2,8% и составила 42,3%, а показатель RevPar вырос на 5,4% и составил 1121 рублей.

В сегменте отелей категории 4* динамика всех ключевых операционных показателей была отрицательная: ADR снизился на 12,4% и составил 3527 рублей; загрузка снизилась и составила 34,2%, что на 1,5% ниже результата 2017 года; RevPAR упал на 13,7% и составил 1204 руб.

Анализ статистических данных свидетельствует о необходимости повышения рассмотренных показателей, в том числе за счет реорганизации (оптимизации) системы управления гостиничным предприятием.

Для достижения целевых значений показателей операционной эффективности необходима стратегия, представляющая комплекс принимаемых менеджментом решений по размещению ресурсов гостиничного предприятия и достижению долговременных конкурентных преимуществ на целевых сегментах туристского рынка.

Размещение ресурсов в гостиничном бизнесе – это выбор услуг и рынков, предлагающих наилучшие возможности для инвестирования, включающие четыре направления:

– стратегия проникновения на туристский рынок – расширение доли рынка, увеличение интенсивности предложения гостиничных услуг;

– стратегия разработки услуг – модернизация, расширение ассортимента, продвижение новых услуг;

– стратегия развития туристского рынка – расширение сбыта существующих услуг;

– стратегия диверсификации – прямая вертикальная и обратная интеграция, проникновение в смежные сферы экономической деятельности, проникновение в новые сферы деятельности (принцип конгломерата, который не связан с выпускаемым товаром/услугой или освоенным рынком) [3].

Менеджмент гостиничного предприятия должен участвовать в разработке стратегий, оказывая воздействие, таким образом, на формирование и предоставление услуг, освоение туристского рынка, развитие предприятия, поглощение конкурентов и создание стратегических альянсов.

Для достижения успеха предприятия в первую очередь должны быть обеспечены организационные условия, т.е. разработана и внедрена соответствующая система управления. Причем применение эффективных методов управления в условиях дефицита денежных средств может значительно улучшить показатели деятельности гостиницы даже при минимальных инвестициях в модернизацию материально-технической базы и обучение персонала.

Учитывая вышесказанное, очевидно, что главный потенциал развития современных гостиничных предприятий скрыт в уровне менеджмента. Опыт показывает, что ни разработка и реализация эффективной стратегии, ни успешные организационные изменения в гостинице невозможны, если у нее нет действующего механизма управления организационными знаниями, а высокие показатели эффективности управления недостижимы без централизации управления, формирования целостной административной системы, отвечающей самым высоким требованиям современного менеджмента [3].

Эффективный менеджмент должен опираться на систему управления, охватывающую все аспекты деятельности гостиницы, отвечающую требованиям абсолютной прозрачности для управления и контроля. Подобная система должна включать все действующие инструменты управления и структурировать управленческие воздействия, способствуя повышению доходности и прибыльности предприятия, расширению номенклатуры услуг и совершенствованию качества обслуживания. При этом она должна оптимизировать использование всех ресурсов в управлении гостиницей, функционально разграничивать место каждой службы в системе управления и способствовать повышению эффективности их взаимодействия. Наконец, большое разнообразие гостиничных предприятий делает необходимым формирование унифицированной системы управления, которая бы давала рекомендации по управлению руководству гостиницы независимо от ее специфики, категорийности, формы собственности и т.п.

Формирование комплекса вышеперечисленных подсистем и включение их в систему управления определяются многообразием задач, стоящих перед гостиничным менеджментом. Для решения этих задач и предлагается данная структура системы управления, в которой решение каждой из задач (группы задач) достигается в рамках определенной подсистемы на основе применения соответствующей технологии.

Для повышения эффективности реализации управленческих воздействий в рамках отдельных подсистем рекомендуется использовать специальные модели (схемы, технологии и т.п.), являющиеся важными частями единого процесса управления и систематизирующие использование инструментов менеджмента. Предлагается механизм управленческих действий, направленный на решение задач управления и использующий следующие технологии.

Воздействуя, таким образом, на каждый элемент управления, этот механизм способствует формированию единственно правильного управленческого решения, а в комплексе – рациональной политики продвижения услуг.

Например, действие двух групп факторов – классности и престижности гостиницы, с одной стороны, и уровень цен гостиниц-конкурентов, а также покупательная способность потребителей выбранного сегмента рынка, с другой, уравновешивая друг друга, формируют величину базового тарифа на услугу размещения. Величина затрат на продвижение услуг гостиницы (реклама, PR, прямой маркетинг) должна уравновешиваться оценкой экономической эффективности от применения соответствующих инструментов. При этом вся маркетинговая политика, а также управление отдельными ее элементами должны основываться на данных маркетин-

говых исследований, анализе состояния рынка и параметрах конкуренции, а также контроле результатов и внесении соответствующих корректив [3].

Таким образом, комплексный подход к управлению гостиницей в целом сводится к построению и использованию представленной системы. Внедрение данной системы на гостиничных предприятиях позволяет максимально задействовать простаивающие производственные мощности, повысить уровень производительности персонала, снизить себестоимость обслуживания при одновременном совершенствовании системы качества, максимизировать общий доход гостиницы. Однако необходимо отметить, что возможность внедрения системы и эффективного управления существует только при условии наличия в гостинице высокопрофессиональной управленческой команды, осознающей необходимость осуществления организационных изменений и систематизации ресурсов управления гостиничного предприятия, обладающей знаниями практического применения современных инструментов управления.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail/#

3. Касумов Д.Г. Особенности организации системы управления гостиничным предприятием // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2011. – № 1. – С. 427-433.

STATISTICAL ANALYSIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC PERFORMANCE OF HOTEL COMPANIES

M.V. Efremova, L.G. Bogatyreva

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

Based on the analysis of the dynamics of indicators for different periods, the forecast thresholds of some statistics describing the state of the sector of collective accommodation facilities in the Russian Federation as a whole, as well as in the Nizhny Novgorod region in particular, are proposed. On the basis of comparison of indicators of sector of collective placements of the Nizhny Novgorod region with the average Russian offers on optimization of quantity of means of placement and their financial and economic indicators are formulated.

Keywords: collective means of placement, financial and economic indicators, descriptive statistics, analysis of time series.

КРЕДИТНАЯ ИСТОРИЯ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ВАЛЮТНОМ ФОНДЕ

Ю.В. Жильцова, А.В. Жильцова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Данная статья посвящена отношениям между Россией и МВФ в сфере кредитования на протяжении семи лет (1992-1999 гг.). Рассмотрены два официальных источника информации о размерах кредитования России, выявлены расхождения, установлены их причины. В статье приводятся статистические данные, характеризующие кризисное состояние национальной экономики России в переходный период. Отдельное внимание уделено обязательствам России перед МВФ.

Ключевые слова: МВФ, кредиты России: одобренные и полученные, обязательства Правительства РФ, статистика.

1 июня 2019 г. исполняется 27 лет со дня присоединения России к Международному валютному фонду (МВФ). На международной конференции в Бреттон-Вудсе, США 39 стран подписали «Articles of Agreement». Соглашение вступило в силу в 21 декабря 1945 г., в мае 1946 г. Международный валютный фонд приступил к практической деятельности. Однако по мере эволюции мировой финансовой системы статьи МВФ трижды пересматривались. Первая правка была осуществлена в 1969 году, поскольку появился механизм специальных прав по заимствованию (SDR). Следующее изменение «Articles of Agreement» произошло в 1978 г. и было напрямую связано с Ямайским международным валютным устройством, которое сменило Бреттон-Вудскую систему. Дополнение документа было совершено в 1990-1992 гг. и описывало ограничения для стран-участников, своевременно не вносящих взносы в Фонд. Санкции за нарушение финансовых обязательств заключались в приостановлении права участвовать в голосовании. В 2009 г. МВФ усовершенствовал процедуры предоставления кредитов, также Фонд проводит реформирование своих механизмов на постоянной основе. Сегодня существование МВФ и его система надзора за экономикой стран, регионов и мирового хозяйства в целом является неотъемлемой частью международных финансов и права. Деятельность МВФ является прозрачной, Устав, официальные публикации, оценки, прогнозы и др. своевременно размещаются на официальном сайте в сети интернет.

По состоянию на 31 января 2016 г. российская квота в МВФ составляет 2,7% – 12 903 млн. Special Drawing Rights (SDR), но Фонд планирует ее увеличение в 2019 г. [1]. Взносы по квотам являются важнейшим источни-

ком финансовых ресурсов для МВФ. Свои финансы МФВ конвертирует в SDR – «специальные права заимствования (СПЗ)», которые выполняют функцию внутреннего резервного и платежного средства и существуют в виде записей на соответствующих правительственных счетах и выражаются только в электронной форме. SDR используются только в расчетах МВФ в качестве седьмой резервной валюты. Членство России в Фонде предусматривает выполнение требований, содержащихся в Статьях соглашения МВФ, которые фактически являются Уставом организации.

В документах Организации Объединенных Наций (ООН) и ее специализированных учреждениях раскрывается содержание указанных принципов, а также норм международного права. МВФ является специализированным финансовым учреждением ООН. В отличие от Всемирного банка МВФ предоставляет финансовую помощь не только развивающимся странам и странам с переходной экономикой, но и всем 189 государствам-членам этого учреждения. Кредитование Фонда направлено, прежде всего, на оздоровление национальных платежных балансов (табл. 1).

Таблица 1

Кредиты МВФ, предоставленные России

Дата выдачи	Сумма		Период использования	Срок погашения	Вид кредита
	млн. SDR	$ млрд.			
1	2	3	4	5	6
05.08.1992	719,0	1,0	5 месяцев	5 лет с отсрочкой погашения в течение 3 лет и 3 месяцев	Первый транш резервного кредита («стэнд-бай»)
06.07.1993	1078,3	1,5	Единовременно, в полной сумме	10 лет с отсрочкой погашения в течение 4,5 лет	Первый транш кредита в рамках механизма финансирования системных преобразований
25.04.1994	1078,3	1,5	Единовременно, в полной сумме	10 лет с отсрочкой погашения в течение 4,5 лет.	Второй транш в рамках механизма финансирования системных преобразований
11.04.1995	4313,1	6,8	12 месяцев	5 лет с отсрочкой погашения в течение 3 лет и 3 месяцев по каждому отдельному траншу	Резервный кредит («стэнд-бай»)
26.03.1996	6901,0	10,1	3 года	10 лет с отсрочкой погашения в течение 4,5 лет по каждому отдельному траншу	Программа расширенного кредитования
20.07.1998	2313,07 3992,5 2156,6	Были совершены 4 платежа в июле 1998 г. на общую сумму 11,2. Далее кредитный пакет был заморожен после дефолта	Предполагалось предоставление 3-мя траншами: 20 июля, 15 сентября и 15 декабря 1998 г. Единовременно, в полной сумме	1,5 года с отсрочкой погашения на 10 лет по каждому отдельному траншу	Кредитный пакет: 1) Добавление к кредиту в рамках механизма расширенного кредитования 1996 г. 2) Кредит в рамках механизма финансирования дополнительных резервов 3) Кредит в рамках механизма компенсационного и чрезвычайного финансирования
Общая сумма кредитов, предоставленных за 1992-1998 гг.	22551,87	32,1	-	-	-

Источник: Publication of the International Monetary Fund [2]

Данная информация размещена на официальном сайте МФВ в одной из публикаций. Но в статье С. Круглова «Россия и МВФ: от крупнейшего должника до влиятельного кредитора» от 01.06.2017 г. приводятся следующие данные о получении кредитов от МВФ (табл. 2).

Таблица 2

Кредиты МФВ, фактически предоставленные России

Год получения кредита	Сумма, тыс. SDR
1992	719 000
1993	1 078 275
1994	1 078 275
1995	3 594 250
1996	2 587 861
1997	1 467 252
1998	4 600 000
1999	471 429
Общая сумма кредитов, полученных за 1992-1999 гг.	15 596 342

Источник: Российское государственное информационное агентство федерального уровня ТАСС [3]

Как видно, данные табл.1 и табл.2 содержат различную информацию. Прежде всего, данные приводятся за неодинаковые периоды: в табл.1 за 8 лет, а в табл.9 за девять лет. Но и в «денежном» выражении (SDR) цифры и количество траншей различаются. Существенную разницу принято объяснять тем, что в переходный период Россия из года в год не могла выполнить большой набор обязательств перед МВФ, составляющих содержание совместно разработанной стабилизационной программы, и поэтому ранее одобренное финансирование прекращалось в соответствии с Уставом учреждения. ТАСС сообщает, что с 1992 г. Россия воспользовалась кредитами МВФ на общую сумму 15,6 млрд. SDR (около $22 млрд.) при этом размер одобренных кредитов составил 25,8 млрд. SDR [3].

Рассмотрим состояние экономики России, которое помешало получить кредитование в полном объеме, и основные условия предоставления кредитов или, другими словами, обязательства нашего Правительства перед МВФ в период 1992-1999 гг. Первоначально перечень обязательных мероприятий Российского Правительства насчитывал более 100 позиций, и только в 1997 г. было достигнуто соглашение о сокращении данного перечня примерно в три раза. С одной стороны, эта мера упрощала условия получения траншей, а, с другой стороны, облегчала реализацию надзорной функции персоналом МВФ.

Первая программа помощи России МВФ на общую сумму $24 млрд. была опубликована весной 1992 года. МВФ планировал создать Фонд стабилизации российской национальной валюты с целью поддержания валютного курса и конвертируемости рубля. Кроме того, МВФ взял на себя обязательства предоставить России резервный кредит для покрытия дефицита платежного баланса в размере $3 млрд. Но доступ России к внешним источникам финансирования из МВФ напрямую зависел от неукоснительного осуществления рыночных реформ во всех значимых общественных институтах. Правительство совместно с МВФ разработало стабилизационную программу, которая содержала такие важнейшие позиции, как удержание дефицита государственного бюджета России в пределах не более 5% ВВП, жесткий контроль над приростом денежной массы, а также ежемесячный темп инфляции должен был составлять не более 10%. В итоге в сентябре-ноябре были резко сокращены расходы государства. Дефицит федерального бюджета за 12 месяцев составил 958 млрд.руб. (6,4% ВВП) [4]. Годовая инфляция составила 2508,8 %, а ставка рефинансирования ЦБ РФ на конец года – 80% [5]. Макроэкономические показатели не соответствовали требованиям МВФ, поэтому последующие транши ранее одобренного резервного кредита Россия в 1992 году не получила.

Второй пакет помощи России был принят на форуме «большой семерки» G7 весной 1993 года и подтвержден в июле того же года. Так называемый «Токийский пакет» содержал предоставление кредита на сумму $3 млрд., в рамках программы первоочередных стабилизационных мер, в состав которых МВФ включал системные преобразования экономики России. В марте дефицит бюджета составил около 10% ВВП [6]. Минфин РФ начал выпускать государственные краткосрочные бескупонные обязательства (ГКО) в мае 1993 года. Годовая инфляция составила 840 %, а ставка рефинансирования ЦБ РФ на конец года – 210% [5]. 6 июля 1993 года был получен второй кредит от МВФ под следующие обязательства РФ: дефицит государственного бюджета не более 10% ВВП; контроль над приростом денежной массы, ежемесячные темпы инфляции на уровне 7-9%. Дефицит федерального бюджета в 1993 г. удалось удержать на уровне 9,4% ВВП [5]. Поэтапная реализация стабилизационной программы была опять отложена МВФ, так как Россия в 1993 г. не смогла выполнить жесткие условия для кредитования.

11 октября 1994 г. за день курс рубля по отношению к американскому доллару упал на 25% или почти на 1000 рублей. Резко вырос индекс потребительских цен. Финансовое правительство России было отправлено в отставку. Наибольший дефицит бюджета России имел место в 1994 г. – 10,7% ВВП [6]. План по формированию

доходной части выполнен не был, собираемость налогов была низкой. Размер бюджетного дефицита превысил планку в 5% от ВВП. Объем чистого кредита органов денежно-кредитного регулирования Правительству составил 8% ВВП. Наблюдалось массовое бегство денежных средств резидентов за рубеж. Годовая инфляция составила 214,8 %, а ставка рефинансирования ЦБ РФ на конец года – 180% [5].

В 1995 году новая правительственная Программа стабилизации, разработанная совместно с МВФ, включала цели ужесточения финансовой и кредитно-денежной политики, а также подавление гиперинфляции. В результате 11 апреля 1995 г. Россия получила от МВФ первый стандартный полномасштабный кредит в объеме квоты государства в МВФ – 4313,1 млн. SDR ($6,8 млрд.) со сроком использования в течение 12 месяцев. Но при этом усилились и расширились требования со стороны МВФ. Основные обязательства России перед МВФ выглядели следующим образом: сокращение почти вдвое (против 1994 г.) до 6% ВВП дефицита государственного бюджета; уменьшение объема чистого кредита ЦБ РФ до 3% ВВП; снижение инфляции до среднемесячного уровня в 1% во второй половине 1995 г. Прекращение финансирования бюджетного дефицита за счет прямых кредитов Центрального банка, устранение внешнеторговых льгот, окончательная ликвидация квотирования, а также ограничений на участие во внешнеторговой деятельности, либерализация экспорта нефти и отмена до 1 января 1996 г. всех экспортных пошлин. Эксперты МВФ проводили ежемесячный мониторинг на месте (в России) выполнения принятых обязательств.

В том же 1995 г. была законодательно закреплена независимость ЦБ РФ. Годовая инфляция составила 131,6 %, а ставка рефинансирования ЦБ РФ на конец года – 160% [5]. Совет директоров ЦБ РФ одобрил 19 июля 1996 г. новую схему допуска нерезидентов на рынок ГКО-ОФЗ.

Отчет об исполнении бюджета за 1996 г. показал следующие результаты: дефицит составил 4,2 % ВВП, при этом внешние источники покрытия составили 33,3% [7]. Годовая инфляция составила 21,8 %, а ставка рефинансирования ЦБ РФ на конец года – 48% [5]. Обязательства России перед МВФ кратко можно изложить так: сокращение дефицита государственного бюджета до 4% в 1996 г. и до 2% в 1998 г.; снижение инфляции к концу 1996 г. до среднемесячного уровня в 1%, а в 1998 г. выход на уровень однозначной величины 6,9% годовых. Также Россия приняла обязательства ликвидировать экспортные пошлины на нефть и газ и одновременно повысить акцизы внутри страны, а также отменить обязательную предтаможенную экспертизу экспортируемых товаров, и вместе с этим понизить таможенное обложение импорта, снять ограничения на ввоз на таможенную территорию РФ алкоголя. Новый кредит от МВФ Россия получила весной 1996 г. на сумму 6901 млн. SDR ($10,1 млрд.), средства внешнего финансирования должны были быть получены тремя траншами и использованы в течение 3-х лет. Сумма кредита соответствовала 160% российской квоты в МВФ. На протяжении первого года действия кредитной линии валюта поступала ежемесячно, а в последующие два года были квартальные транши. Этот кредит стал на тот момент крупнейшим в истории МВФ кредитным соглашением, из которого было использовано $5,8 млрд. [1]. МВФ в 1996 г. ежемесячно, а далее с 1997 г. – ежеквартально, осуществлял надзор за ходом выполнения бюджетно-налоговой и денежно-кредитной программ на месте (в России).

1997 год принято считать наиболее успешным. Дефицит федерального бюджета удалось сократить до 5,3% ВВП, вопреки крупным дополнительным расходам по погашению накопленной прежде бюджетной задолженности. Государственный долг продолжал расти в абсолютном выражении, но темпы его прироста снизились по сравнению с концом 1996 г. в 3,5 раза. Во второй половине 1997 г. впервые за всю историю российского государственного долга, оформленного ГКО-ОФЗ, его величина не только не возросла, но даже снизилась по отношению к ВВП – с 13,2% в июле до 12,6% в декабре [8]. Годовая инфляция составила 11 %, а ставка рефинансирования ЦБ РФ на конец года – 28% [5].

В 1998 году Россия пережила очередное потрясение от особенного экономического кризиса. Правительство России и Центральный банк 17 августа 1998 г. объявили о техническом дефолте по основным видам государственных ценных бумаг. Впервые в мире государство объявило дефолт по внутреннему долгу, номинированному в национальной валюте. На 90 дней приостановилось исполнение обязательств перед нерезидентами по кредитам, по сделкам на срочном рынке и по залоговым операциям. Купля-продажа ГКО прекратилась. Государственный долг превысил $150 млрд. (54 % ВВП), при этом золотовалютные резервы были в 12 раз меньше госдолга. Внутренний долг в июле 1998 г. составил $200 млрд. По данным Центробанка, на момент кризиса резервы ЦБ составляли $24 млрд., а обязательства перед нерезидентами на рынке ГКО/ОФЗ и фондовом рынке в полтора раза больше. Общая сумма платежей России в пользу нерезидентов приближалась к $10 млрд. в год [9]. Реальные расходы государства за период с 1991 по 1997 г. сократились примерно в 2,5 раза. Годовая инфляция составила 84,5 %, а ставка рефинансирования ЦБ РФ на конец года – 60% [6]. Внутренняя экономическая ситуация усугублялась снижением мировых цен на сырье, экспортируемое Россией: на нефть, газ, металл, соответственно валютные доходы бюджета существенно уменьшились. По расчетам, проведенным Московским банковским союзом в 1998 г., общие потери российской экономики от августовского кризиса составили $96 млрд. [10]. В июле 1998 г. МВФ принял решение о начале программы кредитования России на сумму $22,6 млрд., предполагалось предоставление кредита тремя траншами. Обязательства России перед МВФ включали в себя выполнение антикризисной (стабилизационной) программы: ускоренное достижение финансовой стабильности, сокращение дефицита федерального бюджета до 2,8% в 1999 г.; увеличение доходов бюджета до 13% ВВП в 1999 г.; реформирование налоговой системы. А также Правительство РФ должно было проводить струк-

турные реформы: решение проблем неплатежей, содействие развитию частного сектора, реструктурирование банковской системы. В июле 1998 г. был получен один транш от МВФ на сумму 4600 млн. SDR, но после дефолта транши прекратились.

Здесь следует отметить, что до настоящего времени нет четкого ответа представителей органов власти России на вопрос исполнительных директоров МВФ о нецелевом использовании (присвоении) средств кредита, одобренного в июле 1998 г. и зачисленного тогда же на счета Центрального Банка и Министерства Финансов России.

По результатам работы миссии МВФ в России исполнительные директора Фонда пришли к выводу, что экономический кризис, который разразился в 1998 году, был связан, главным образом, с неспособностью власти России справиться с давними фискальными проблемами и провести структурную реформу. В свете этого директора одобрили новую экономическую программу Правительства РФ. В пресс-релизе, выпущенном 28 июля 1999 г., МВФ объявил, что одобрил 17-месячный резервный кредит до 3,3 млрд. SDR (около $4,5 млрд.) для поддержки Правительства России под совместно созданную стабилизационную программу на 1999-2000 гг. В данной экономической программе основное внимание уделялось исправлению налоговой политики и ускорению структурных реформ. Программа была нацелена на снижение инфляции до 50 % в 1999 г., и на первичный профицит федерального бюджета 2 % ВВП в 1999 г. (при незначительном снижении реального ВВП). Планировалось провести семь равных выплат в размере 471,4 млн. СДР (около $640 млн.), с первым взносом, который будет выпущен немедленно. Последующие взносы были поставлены в зависимость от результатов ежеквартальных обзоров Фонда. В 1999 г. Россия получила последний транш ($640 млн.) от МВФ, далее кредитование было прекращено.

Кредитная история России в МВФ насчитывает семь одобренных договоренностей о предоставлении финансирования, так как кредитный пакет от 20 июля 1998 г. рассматривается как единая договоренность. Общая сумма фактического кредитования составила примерно $22 млрд., хотя сумма одобренных кредитов была на треть больше. В конце 1998 г. Россия была самым крупным заемщиком МВФ: на нее приходилось 20,56% общей суммы использования государствами-членами ресурсов Фонда.

В XXI веке начиная с 2000 г. Россия прекратила обращаться за кредитами в МВФ, а ее общая задолженность перед фондом сократилась к 2004 г. до $5,1 млрд. [3]. График платежей предполагал выплаты в пользу МВФ вплоть до 2008 г. Но в январе 2005 г. Правительство РФ приняло решение выплатить МВФ накопленную задолженность в полном объеме (около $3,3 млрд.). Статьи соглашения МВФ предусматривают досрочное погашение кредитов государствами-членами фонда, которые существенно улучшили сальдо платежного баланса и увеличили размер валютных резервов. Досрочное погашение задолженности перед МВФ позволило получить экономию на процентах в размере $204 млн. [3].

Ежегодно МВФ совместно с Российской Федерацией, как и с каждым членом фонда, проводит двусторонние обсуждения и консультации, по результатам которых выпускается пакет документов: пресс-релиз, доклад персонала, информационное приложение и дополнение, подготовленное персоналом [11]. Сотрудники Фонда приезжают в Россию для сбора экономической информации и встречаются с представителями официальных органов, а далее в штаб-квартире МВФ (г. Вашингтон, округ Колумбия, США) готовят доклад для исполнительного совета фонда. Директор-распорядитель Фонда обобщает оценки членов исполнительного совета – директоров МВФ, вынесенные на основе доклада персонала, и направляет заключение официальным органам России: Правительству РФ, ЦБ РФ и др. Последние консультации МВФ с Россией были завершены 7 сентября 2018 г., а следующие ожидаются через 12 месяцев. По мнению МВФ перспективы роста экономики России сдерживаются накаленной геополитической обстановкой и содержанием экономического курса, который реализовывает Правительство РФ. Все так же, как и в 90-х гг. прошлого века, МФВ рекомендует России проводить непопулярные экономические меры: структурные реформы в экономике, которые, как известно, резко ухудшают уровень жизни населения, а также сокращать участие государства в экономике и, особенно, в банковском секторе. Также рекомендуется соблюсти новое бюджетное правило, продолжить пенсионную реформу, расширить ассортимент экспортных товаров и активно способствовать формированию мирового торгового рынка [11]. Фонд также рассчитывает для России прогнозные макроэкономические показатели на два года (2018 и 2019 гг.). То есть, МВФ ежегодно, начиная с 1992 г., выдает масштабные рекомендации Правительству РФ «как нам обустроить Россию». Нельзя не отметить, что Правительство РФ выполняет рекомендации МВФ, среди которых и увеличение пенсионного возраста, и рост тарифов ЖКХ, и изменения в налоговом законодательстве, и санация банков. При этом в настоящее время Россия для МВФ является нетто-кредитором.

Прошлые и настоящие отношения между Россией и МВФ являются предметом для политических и научных дискуссий, темой для кандидатских и докторских диссертаций по экономике, финансам и международному праву. Оппоненты высказывают диаметрально противоположные точки зрения относительно деятельности МВФ в России: от резко негативной оценки до сугубо положительной. В данной статье мы умышленно избегали персонифицированных оценок и воспользовались «сухим языком» официальной статистики, официальных документов МВФ, чтобы предоставить возможность заинтересованным читателям сформировать мнение самостоятельно в соответствии с методологией подготовки резюме МВФ.

Список литературы

1. Квоты в МВФ. [Электронный ресурс] // Международный валютный фонд. –Режим доступа: https://www.imf.org/ru/About/Factsheets/Sheets/2016/07/14/12/21/IMF-Quotas. (дата обращения: 20.04.19).

2. Publication of the International Monetary Fund. [Electronic resource] // International Monetary Fund. -Access mode: https://www.imf.org/en/publications. (the date of appeal: 04.12.19).

3. Россия и МВФ: от крупнейшего должника до влиятельного кредитора. [Электронный ресурс] // ТАСС. – Режим доступа: https://tass.ru/ekonomika/4214377. (дата обращения: 17.04.19).

4. Уровень инфляции в России (по годам). [Электронный ресурс] // –Режим доступа: https://bankirsha.com/UROVEN-INFLYACII-V-ROSSIYSKOY-FEDERACII-PO-GODAM.HTML. (дата обращения: 18.04.19).

5. Государственные финансы в России в 1993 году. [Электронный ресурс] // Федеральный портал Protown.ru. –Режим доступа: http://www.protown.ru/information/hide/2918.html. (дата обращения: 20.04.19).

6. Наличие крупного бюджетного дефицита было основной проблемой российской бюджетной системы в 90-х годах XX века. [Электронный ресурс] // SmartFinances. –Режим доступа: http://www.smartfinances.ru/sfans-544-3.html. (дата обращения: 22.04.19).

7. Таблица исполнения консолидированного бюджета Российской федерации в 1996 году. [Электронный ресурс] // Честные финансы. –Режим доступа: http://www.finhonest.ru/gubs-900-2.html. (дата обращения: 23.04.19).

8. Когда и на каких условиях Россия получала кредиты. [Электронный ресурс] // РИА Новости. –Режим доступа: https://ria.ru/20140224/996722123.html. (дата обращения: 21.04.19).

9. Консолидированный бюджет Российской Федерации в 1995-2004 гг. [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. -Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/IssWWW.exe/Stg/d5/22-04.htm. (дата обращения: 23.04.19).

10. История российского экономического кризиса 1998 года. [Электронный ресурс] // РИА Новости. – Режим доступа: https://ria.ru/20130816/956675756.html. (дата обращения: 22.04.19).

11. Доклад МВФ по стране № 18/275. Российская Федерация. Консультации 2018 года в соответствии со статьей IV. [Электронный ресурс] // Международный валютный фонд. –Режим доступа: https://www.imf.org/external/pubs/ft/aa/rus/index.pdf. (дата обращения: 15.04.19).

CREDIT HISTORY OF RUSSIA IN THE INTERNATIONAL MONETARY FUND

Yu.V. Zhiltsova, A.V. Zhiltsova
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

This article focuses on the relationship between Russia and the IMF in the field of lending for seven years (1992-1999). Two official sources of information on the size of lending to Russia were considered, discrepancies were revealed, and their reasons were established. The article presents statistical data characterizing the crisis state of the national economy of Russia in the transition period. Special attention is paid to Russia's obligations to the IMF.

Keywords: IMF, loans to Russia: approved and received, obligations of the Government of the Russian Federation, statistics.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Б.Б. Ибрагимов

Центр повышения квалификации юристов государственного налогового комитета Республики Узбекистан

Автором исследована система налогового администрирования в Узбекистане. По результатам исследования в статье дана соответствующая оценка процесса формирования и организации работ по совершенствования системы налогового администрирования в республике. На основании анализа указано положительные стороны совершенствования системы налогового администрирования в Узбекистане.

Ключевые слова: налоги, налоговое регулирование, налоговое администрирование, налогоплательщик, налоговые органы, налоговой системы, налоговая политика.

С возникновением государства появились расходы на его содержание, т.е. для содержание национальной армии, правоохранительных органов, аппарата государственных чиновников и других расходов, требовались соответствующие финансовые средства. Это являлось объективными предпосылками для возникновения налогов.

Налог – это обязательные денежные платежи в бюджет, взимаемые в определенных размерах устанавливаемым законодательством и носящие регулярный, безвозвратный, безвозмездный характер [1].

Суть налогов в практическом значении отражает процесс взимания доли средств хозяйствующих субъектов и граждан причитающейся в государственную "казну" с целью их дальнейшего распределения для нужды государства. В плановой экономике налоги носили чисто фискальный характер, то есть являлись основным источником формирования финансовых ресурсов государства.

В условиях рыночной экономики функции налогов значительно расширились и приобрели регулирующее свойство, т.е. государство решило принимать активное участие с помощью налогов в организации хозяйственной деятельности страны. Регулирующее воздействие налогов на хозяйственную деятельности хозяйствующих субъектов имеет многосторонний характер. Налоговое регулирование является одним из элементов налогового механизма. Суть его заключается в том, что любое вмешательство в ход воспроизводственных процессов должно быть экономически целесообразным и обоснованным. Эффективность процессов налогового регулирования должно обеспечить выгоду для государства и хозяйствующих субъектов.

Основные подходы к регулированию налоговых правоотношений в Узбекистане закреплены налоговым законодательством, которое включает в себя Налоговый Кодекс Республики Узбекистан, законодательные и нормативные акты республики.

Основом системы налогового регулирования являютсяего методы и способы. Методами налогового регулирования являются: налоговые льготы, инвестиционный налоговый кредит, налоговые каникулы, налоговая амнистия, налоговые вычеты, отсрочка налогового платежа, выбор и установление налоговых ставок.

Уровень развития налогового администрирования страны имеет важное значение в рациональной организации и эффективности функционирования налоговой системы. В связи с этим для государства жизненно важно создание такой системы налогового администрирования, которая обеспечивала бы не только стабильное поступление финансовых ресурсов в бюджет, но и формировала отношения доверия и уважения налоговых органов и налогоплательщиков друг к другу в процессе взаимодействия.

В настоящее время имется ряд системных проблем в налоговой системе препятствующих динамичному экономическому росту, повышению деловой и инвестиционной активности, формированию здоровой конкурентной среды недостаточный уровень собираемости местных налогов и сборов вследствие неэффективности механизмов их администрирования [2].

Главным критерием эффективного функционирования налоговой системы является доля налоговых поступлений в доходную часть бюджета. В связи с этим для оценки уровня эффективности налоговых системы государству необходимо постоянно анализировать доле налоговых поступлений по отношению к ВВП и результат анализа сравнить с экономически развитым странам.

Если результате анализа показывают на значительное отставание уровня развития налоговой системы в сравнении со странами с большим экономическим ростом, это объясняются особенностями действующего в данных странах налогового администрирования, отличающегося относительной простотой расчетов и сборов налогов, четко работающей стратегией по предотвращению и выявлению налоговых правонарушений, демократизацией налоговых отношений, что пока не в полной мере характерно для нашей страны.

По этому в стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан «…совершенствование налогового администрирования и расширение мер соответствующего стимулирования» определено как важная задача развития страны в 2017–2021 год [3].

Однако, несмотря на свою уже более чем 27-летнюю историю, налоговая система Узбекистан продолжает оставаться недостаточно эффективной. Налоговая система Узбекистана долгое время была направлена преимущественно на выполнение фискальных задач государства. Активно применялись различные механизмы принуждения налогоплательщиков к максимальной уплате налогов. Приоритетом налоговых органов являлась контрольная деятельность. Это было связано с тем, что принятие принципиально новых законодательных актов по развитию налоговой системы и изменению порядка взимания налогов требовало усиления государственного контроля за их соблюдением. Интересы налогоплательщиков при этом практически не учитывались, а они сами принимали пассивное участие в налоговых процессах, оказывая слабое влияние на налоговую систему с целью ее трансформации. Следствием этого стало усиление негативных явлений в системе налогообложения, что выразилось в увеличении числа налоговых правонарушений и расширении теневой экономики [4; С.39].

В основных направлениях концепции совершенствования налоговой политики Республики Узбекистан отмечано что, «упрощение налогового законодательства, устранение противоречий и коллизий в нормативно-правовых актах в сфере налоговых отношений, усиление защиты прав и законных интересов добросовестных налогоплательщиков» определено как одно из важных задач реформы налоговых системы республике [5].

Сложившееся положение начало несколько улучшаться с внедрением электронных технологий в налоговой сфере и развитием аналитической деятельности налоговых органов. Автоматизация процессов налогового администрирования позволила проводить интеллектуальный анализ текущей ситуации, извлекать необходимую информацию из мониторинга налогоплательщиков, налоговых баз уплачиваемых ими налогов, налоговой нагрузки. Всесторонний анализ информации о налогоплательщиках повысил уровень выявления нарушений налогового законодательства, создал условия для определения резервов роста налоговых поступлений. Налогоплательщики, в свою очередь, получили возможность использовать интернет-коммуникации в процессе взаимодействия с налоговыми органами при исполнении своих налоговых обязанностей. В результате налоговое

администрирование было преобразовано в связующее звено в отношениях между государством и налогоплательщиками.

Развитие взаимодействия между указанными сторонами предопределяет необходимость формирования нового типа налоговых отношений, основанных на активном участии налогоплательщиков в налоговых процессах, высокой степени добровольного исполнения налоговой обязанности в полном объеме в установленные сроки, гармонизации интересов и укреплении взаимного доверия налоговых органов иналогоплательщиков.

В связи с этим в Узбекистане была начата масштабная налоговая реформа, направленная на развитие налоговой системы, приближение ее к образцам лучшей международной практики.

Для создания эффективной и стабильной налоговой системы в республике, обеспечивающей бюджетную устойчивость в среднесрочной и долгосрочной перспективе в концепции совершенствования налоговой политики РеспубликиУзбекистан определены следующие основные направлении [6]:

- снижение уровня налоговой нагрузки на экономику, а также устранение диспропорций в уровне налогового бремени между хозяйствующими субъектами, уплачивающими налоги по упрощенной и общеустановленной системе налогообложения;
- оптимизацию количества налогов путем их унификации, а также объединение налогов, имеющих схожую налогооблагаемую базу, сокращение и упрощение налоговой отчетности, минимизацию операционных расходов;
- обеспечение стабильности макроэкономической ситуации, устойчивости формирования Государственного бюджета Республики Узбекистан и его доходов;
- упрощение налогового законодательства, устранение противоречий и коллизий в нормативно-правовых актах в сфере налоговых отношений, усиление защиты прав и законных интересов добросовестных налогоплательщиков;
- обеспечение стабильности налогового законодательства и прямого действия норм Налогового кодекса Республики Узбекистан с максимальным ограничением отсылочных норм и подзаконных актов, регламентирующих вопросы налогообложения, в том числе установление в кодексе размеров ставок налогов и других обязательных платежей;
- сохранение благоприятного режима для иностранных инвесторов и инвестиций, их всесторонней поддержки и надежной правовой защиты;
- совершенствование форм и механизмов налогового контроля, в том числе за счет широкого внедрения современных информационно-коммуникационных технологий, обеспечивающих наиболее полный охват и учет объектов налогообложения и налогоплательщиков, внедрение порядка налогообложения операций, связанных с трансфертным ценообразованием.

Международный опыт показал, что эффективной налоговая система будет только тогда, когда станет стимулировать развитие и рост экономики, а также создаст благоприятные условия для бизнеса. Такие условия определяются не только уровнем налоговых ставок, но и процедурами расчета и уплаты налогов, упорядочением проведения налоговых проверок и предоставления налоговой отчетности, что как раз обеспечивается посредством налогового администрирования.

С этой целью в настоящее время разрабатывается новая редакция Налогового кодекса Республике Узбекистан. В ней совершенствуются подходы к проведению налоговых проверок, повышение уровня информационного обеспечения и автоматизации деятельности налоговых органов, оказания услуг налогоплательщикам и др.

Анализ системы налогового администрирования развитых стран показал, что, обеспечить развитие только за счет налогового инспектирования невозможно. Конечной целью совершенствование налогового администрирования и налоговой политики является увеличение доли добровольной уплаты налоговых платежей в бюджет и сокращение количество налоговых правонарушений.

Поэтому Президентом Республики поставлено задача «… организовать такое налоговое администрирование, при котором даже широкое внедрение налога на добавленную стоимость не должно привести к росту цен на потребительские товары» [7].

Согласимся с мнением аналитиков по поводу задач налоговой службе «Сегодня задача налоговой службы не наказать налогоплательщика, а обеспечить такую информационно- методологическую поддержку, которая свела бы на нет многие налоговые нарушения» [8, с. 6].

Огромную роль здесь должно сыграть качественное изменение взаимоотношений с налогоплательщиками, готовыми выстраивать прозрачные схемы ведения бизнеса и представлять необходимую информацию налоговым органам в соответствии с законодательством.

Это задача также нашла свое отражение в разделе «Совершенствование налогового администрирования, направленного на выявление дополнительных источников поступлений», «Программа мер по совершенствованию деятельности органов государственной налоговой службы и налогового администрирования» утверждённой постановлениями Президента Республики Узбекистан [9].

Во исполнения задач определенной программой мер по совершенствование налогового администрирования, с одной стороны, необходимо обеспечить создание новых и развитие действующих методик организации и проведения налогового контроля, с другой – способствовать повышению уровня удовлетворенности налогоплательщиков результатами взаимодействия с налоговыми органами.

Это требует формирование новых условий взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками и следует разработать новые технологии налогового контроля.

По этому поводу нужно согласиться с мнением А. В. Демина, что необходим переход от административно-командной модели налогового администрирования, основанной на односторонне-властном управленческом воздействии с приоритетом контрольно-принудительных средств, к модели «партнерского сотрудничества», в основе которой лежит принцип «клиентоориентированного сервиса», досудебного разрешения споров, взаимного доверия и взаимовыгодного «обмена» управляемых с управляемыми [10, с. 271].

Модели налогового администрирования США, Швейцарии, Нидерландов, Германии, Японии доказывают, что система партнерских взаимоотношений оказывается самой эффективной в деле налогообложения, поскольку дает всем ее участникам выгоды. Это дает больший эффект, чем всякие угрозы и репрессии, и заставляет их действовать в желаемом направлении для общества [11].

Наиболее перспективным методом налогового регулирования является инвестиционный налоговый кредит, который представляет собой изменение срока уплаты налога при наличии соответствующих оснований. Этот метод налогового регулирования не предусмотрен в налоговом законодательстве республики. Вместо этого инвесторам представляются целевые льготы по налогам.

Следующим социально значимых методом налогового регулирования являются налоговые вычеты. Налоговые вычеты согласно налоговому законодательству могут применяться не только юридическими лицами, но и гражданами. Налоговые вычеты, предусмотренные в налоговом законодательстве, можно подразделить на стандартные, социальные, имущественные и профессиональные.

Выбор и установление ставки налога является отдельным методом налогового регулирования, требующим особого внимания. Именно ставка налога определяет сумму налога, который должен быть уплачен в бюджет. Понижение ставки любого налога должно быть настолько максимально, чтобы позволить хозяйствующим субъектам осуществлять свою финансово-хозяйственную деятельность без значительных потерь и получать прибыль, но при этом соблюдать и фискальные интересы государства в целом.

Анализируя методы налогового регулирования О.В. Березина предлагает условно делить их на две взаимосвязанные сферы: налоговые льготы и налоговые санкции. Оптимальное сочетание применения этих мер позволяет в конечном итоге рассчитывать на результативность налоговой политики [12].

Система налоговых льгот включает в себя следующие виды льгот: отмена авансовых платежей, отсрочка платежа по заявлению, освобождение от уплаты налогов отдельных категорий налогоплательщиков, уменьшение налоговой базе, понижение налоговых ставок и так далее. Например, налогооблагаемая прибыль юридических лиц уменьшается на сумму взносов, средств в виде спонсорской и благотворительной помощи экологическим, оздоровительным и благотворительным фондам, учреждениям культуры, здравоохранения, органов по труду, физической культуры и спорта, образовательным учреждениям, органам государственной власти на местах, органам самоуправления граждан, но не более двух процентов налогооблагаемой прибыли.

Одним из важных условий оптимальности налогового регулирования является сокращение числа индивидуальных и нецелесообразных льгот. Налоговая политика государства должна быть направлена на выравнивание таких условий не только с помощью предоставления налоговых льгот, но и путем предоставления товаропроизводителям возможности самостоятельно использовать имеющийся экономический потенциал.

По мнению Т.А. Ефремова экономическим обоснованием предоставляемой налоговой льготы являются географические, политические, природно-климатические факторы, которые заранее предопределяют порядок и условия вхождения товаропроизводителя в рынок[13].

Мы тоже поддерживаемся мнения, что система налоговых льгот тесно взаимосвязана с системой финансовых санкций. Финансовые санкции являются мерой ответственности за налоговое правонарушение и применяются в виде денежного взыскания (штрафов и пени). Виды финансовых санкций (штрафов, пени), в Узбекистане определены в 112 статье Налогового Кодекса [14]. Размер финансовых санкций зависят от вида и срока совершенного налогового правонарушения. Кроме финансовых санкций в отношении должностным лицам хозяйствующих субъектов применятся административные меры. Например, статьей 114 Налогового Кодекса РУз установлено, что за хранение неоприходованных товаров, за исключением случаев подтверждения их законного происхождения, на налогоплательщика налагается штраф в размере 20 процентов от стоимости неоприходованного товара. Это нарушение ведет также к наложению административного штрафа на должностное лицо хозяйствующего субъекта или физическое лицо в размере, кратном МРЗП.

Происходящие постоянные изменения в сфере экономико-социальных и общественно-политических отношений требуют необходимости текущих налоговых корректировок через систему налоговых льгот и финансовых санкций. А именно, совокупность мер налогового регулирования призвана учитывать и контролировать эти изменения.

Налоговое регулирование является сложным действием налоговой политики государства, поскольку его цель является не только соблюдение интересов государства в бюджетно-налоговой, но и интересов налогоплательщика, а также обеспечение необходимых условий для экономического роста и благосостояния населения.

В результате правильно организованного налогового регулирования государство, не снижая деловую активность и экономическую свободу предпринимателя и при минимуме расходов, обеспечивает максимальную эффективность налоговых поступлений.

Исследование показало, что с целью обеспечения эффективного функционирования налоговой системы необходимо отказаться от одностороннего характера взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками. Необходимо обеспечить цивилизованные партнерские отношения между налоговыми органами и налогоплательщиками.

На основе принципа партнерства между налоговыми органами и налогоплательщиками строятся взаимоотношения, что исключает формальный подход к применению норм налогового законодательства. Налогоплательщики честно доводит до сведения налоговых органов всю имеющуюся информацию для налогообложения их деятельности. Налоговые органы должны подробно изложить порядок исчисления и уплаты налогов, а также гарантировать справедливое налогообложение и не преследовать вследствие негативного изменения судебной практики за возможные просчеты, ошибки.

Переход от административного налогового регулирования к партнерскому взаимодействию может существенно изменить всю системы налогового администрирования и облегчает исполнение налоговых обязательств налогоплательщиков.

В целях для реализации концепции совершенствования налоговой политики Республики Узбекистан совершенствуется формы и методы бесконтактной работы с налогоплательщиками. С декабря 2018 года по апрель месяцы 2019 года, после внедрения нового программы электронного документооборота, число информационных сообщений взаиморасчетах с бюджетом увеличилось с 20684 до 41021, а рассмотрений заявлений о возврате излишне уплаченных налогов с 11803 до 43113 [15]. Это привело к эффективному и быстрому выполнении задач, возложенных налоговым органом без вмешательства «человеческого фактора».

Ещё одним важным шагом в использовании телекоммуникационных каналов связи является внедрение технологий представления налоговой отчетности в электронном виде. В настоящий момент в республики 100 % налоговые и финансовые отчеты налогоплательщиками сдаются в электронном виде, а налоговыми органами Узбекистана в онлайн-режиме оказываются 29 электронных услуг юридическим лицам, а физическим лицам 24 электронных услуг разного характера [15].

Способ электронного обмена документами между налоговыми органами и налогоплательщиками резко повысило качество и оперативность сбора информации, упростило процедуру налоговогоконтроля.

Анализ налогового администрирования Республики Узбекистан показало, что совершенствование процедур налогового администрирования дает следующие положительные результаты:

- увеличивается собираемость налогов;
- увеличивается доля налогоплательщиков добровольно уплачиваемых налогов;
- уменьшаются споры между налогоплательщиками и налоговыми органами;
- улучшается качество обслуживания налогоплательщиков;
- увеличивается эффективность деятельности налоговых органов;
- между налоговыми органами и налогоплательщиками создаются партнёрские отношения.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Республики Узбекистан. "Собрание законодательства Республики Узбекистан", 2007 г., N 52 (II).

2. Указ Президента Республики Узбекистан N УП-5468 от 29 июня 2018 года «О концепции совершенствованияналоговой политики РеспубликиУзбекистан». Собрание законодательства Республики Узбекистан", 2 июля 2018 г., N 26, ст. 509.

3. Указ Президента Республики Узбекистан N УП-4947 от 7 февраля 2017 года «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан ». Собрание законодательства Республики Узбекистан", "Собрание законодательства Республики Узбекистан", 13 февраля 2017 г., N 6, ст. 70.

4. Б.И. Исроилов Необходимость введения института уголовной ответственности юридических лиц за правонарушения в области коррупции. Неделя науки СПбПУ:материалы научной конференции с международным участием, 19-24 ноября 2018 г. Институт промышленного менеджмента и экономика и торговли. Ч.2, СПб: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2018. -39 с.

5. Указ Президента Республики Узбекистан N УП-5468 от 29 июня 2018 года «О концепции совершенствованияналоговой политики РеспубликиУзбекистан». Собрание законодательства Республики Узбекистан", 2 июля 2018 г., N 26, ст. 509.

6. Указ Президента Республики Узбекистан N УП-5468 от 29 июня 2018 года «О концепции совершенствованияналоговой политики РеспубликиУзбекистан». Собрание законодательства Республики Узбекистан", 2 июля 2018 г., N 26, ст. 509.

7. Послание Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева Олий Мажлису. 28 декабрь 2018 г. https://president.uz.
8. Мишустин М. В. Бизнес об итогах 20-летнего развития налоговой системы // Налоговая политика и практика. – 2012. – № 1(109). – С.6–7.
9. Постановление Президента Республики Узбекистан от 26 июня 2018 года «О мерах по коренному совершенствованию деятельности органов государственной налоговой службы»"Собрание законодательства Республики Узбекистан", 2 июля 2018 г., N 26, ст. 511.
10. А.В. Демин. Повышение налоговой культуры – важнейший компонент перехода к «партнерской» модели налогового администрирования / А. В. Демин // Материалы VIII Международной научно-практической конференции «Актуальные направления научных исследований: от теории к практике». Том 2. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. – № 2 (8). –С.271–275.
11. Цветков И.В. Партнерство в налоговой сфере: миф или реальность? / И. В. Цветков. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nalog- forum.ru.
12. О.В. Березина. Международные налоговые отношения: проблемы и перспективы развития. Молодой учёный №21 (80) декабрь-2 2014 г.
13. Т.А. Ефремова. Развитие налогового администрирования в России: теория, методология, практика. www. disseCat.
14. Налоговой Кодекс Республики Узбекистан. "Собрание законодательства Республики Узбекистан", 2007 г., N 52 (II).
15. https://my.soliq.uz

WAYS TO IMPROVE TAX ADMINISTRATION IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN

B.B. Ibragimov
Center for Advanced Studies of Lawyers of the State Tax Committee of the Republic of Uzbekistan

The author investigates the system of tax administration in Uzbekistan. According to the results of the study, the article gives an appropriate assessment of the system of formation and organization of work on improving the system of tax administration in the Republic. Having analyzed the situation, the positive features of improving the system of tax administration in Uzbekistan are indicated.

Keywords: taxes, tax regulation, tax administration, taxpayer, tax authority, tax system, tax policy.

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ ПО СТРАХОВАНИЮ ГРУЗОВ

С.Л. Иваньковский, А.М. Самочадин, Башар Мартакуш

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье рассматриваются аспекты страхования перевозчиков грузов в современных экономических условиях. Рассмотрены пути снижения заключенных договоров по страхованию грузов.

Ключевые слова: страхование, рынок страховых услуг, страхование имущества физических и юридических лиц.

Неопределенность и связанные с ней риски являются неотъемлемым элементом современного бизнеса. Поэтому развитие и совершенствование рынка страховых услуг необходимо для устойчивого и поступательного роста российской экономики.

Для выработки комплекса мероприятий по совершенствованию рынка страховых услуг по страхованию грузов необходимо детально проанализировать проблемы конкретной страховой компании.

Группа «Альфа Страхование» – одна из крупнейших российских страховых компаний с универсальным портфелем услуг, включающим как комплексные программы защиты интересов бизнеса, так и широкий спектр страховых продуктов для частных лиц.

За 2016 г. сборы Группы «Альфа Страхование» на страховом рынке без учета обязательного медицинского страхования увеличились на 38,5 % до 93,4 млрд. руб. (по данным Центрального банка).

На рисунке 1 изображена динамика доли «АльфаСтрахование» на рынке, которая увеличилась на 1,3 п. п. и составила 7,9 %.

Сборы Группы в 2016 году с учетом ОМС выросли на 7,5 %, составив 250,9 млрд. руб. На российском рынке страховых услуг с учетом ОМС компания увеличила свою долю до 9,2 %. Годом ранее соответствующие показатели составляли 9,1 % и 233,5 млрд. руб. Компания укрепила свое положение на рынке и теперь занимает 4-ое место среди крупнейших страховщиков страны.

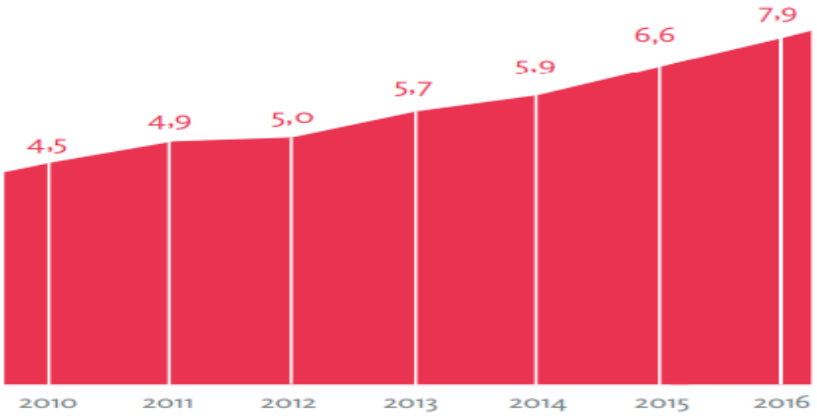


Рис. 1. Динамика рыночной доли Группы «Альфа Страхование» на рынке, без учета услуг по ОМС, %

Страхование имущества физических и юридических лиц является одним из приоритетных видов деятельности для Группы «Альфа Страхование». В 2016 г. сборы по данному направлению бизнеса заняли большую часть портфеля, достигнув 13,1 % всех сборов. В дальнейшем компания продолжила активное наращивание портфеля по страхованию имущества физических лиц. Сборы в этом сегменте составили 5,9 млрд. руб., а доля рынка, занимаемого «Альфа Страхование», – 11,3 %. Компания входила в пятерку лидеров по страхованию имущества физических лиц среди крупнейших страховщиков российского рынка по итогам 2016 г. Сборы компании на рынке страхования имущества юридических лиц выросли на 34,4% и составили 8,5 млрд. руб. Весь рынок за 2016 г. в данном сегменте вырос на 6,5 %. Доля «Альфа Страхование» в данном сегменте – 5,5 %. Компания укрепила позиции в четверке крупнейших страховщиков сегмента.

Динамика собранных страховых премий по видам страховании представлена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика объема страховых премий ОАО «Альфа Страхование»

	Объем страховых премий 2014 г., млн. руб.	Объем страховых премий 2015 г., млн. руб.	Рост к предыдущему году, %	2016 г.	Рост к предыдущему году, %
Страхование имущества – всего	23 996	24054	100	25724	107
В т.ч. страхование грузов	272	356	130	402	113

В 2014 – 2016 гг. отмечен рост страховых премий по страхованию грузов в ОАО «Альфа Страхование».

В таблице 2 представлена структура портфеля компании, определен вес каждого вида страхования у страховщика.

Таблица 2

Структура страхового портфеля ОАО «Альфа Страхование»

	2014	2015	2016
Добровольное и обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования) – всего	100 %	100 %	100 %
Страхование имущества, всего	76,00 %	76,98 %	75,92 %
Страхование грузов	1,13 %	1,48 %	1,56 %

Таким образом, в страховом портфеле ОАО «Альфа Страхование» наблюдается рост доли страхования грузов к 2016 году.

Динамика количества заключенных договоров страхования представлена в таблице 3.

Таблица 3

Количество заключенных договоров страхования ОАО «Альфа Страхование» за период 2014 – 2016 гг.

	Кол-во заключенных договоров страхования 2014 г., тыс. шт.	Кол-во заключенных договоров страхования 2015 г., тыс. шт.	Рост к предыдущему году, %	Кол-во заключенных договоров страхования 2016 г., тыс. шт.	Рост к предыдущему году, %
Страхование имущества – всего	7097	6993	99%	13843	198%
В т.ч. страхование грузов	4	4	100%	0,3	8%

Анализируя динамику страхового портфеля в разрезе количества заключенных договоров страхования, было отмечено снижение количества заключенных договоров страхования по страхованию грузов.

В основном снижение заключенных договоров по страхованию грузов вызвано большими рисками в данной сфере.

Для развития деятельности ОАО «Альфа Страхование» на рынке страхования грузов необходимо предпринять следующие меры:

1. Увеличивать размер денежных средств и краткосрочных финансовых вложений, увеличить долю перестраховщиков в составе резервов.

2. Увеличить размер собственного капитала. Увеличение собственного капитала позволит говорить об увеличении финансового потенциала компании, показателя надежности и устойчивости на рынке страхования грузов.

3. ОАО «Альфа Страхование» следует в большей степени пользоваться перестрахованием, т.к. на 2016г. доля перестраховщиков достаточно мала, зависимости от перестрахования нет. Увеличение перестраховочной защиты позволит повысить финансовую устойчивость страховщика. Основной функцией перестрахования является вторичное распределение риска, благодаря которому происходит количественное и качественное выравнивание страхового портфеля.

4. Следует увеличить размер собственного капитала, уменьшить дебиторскую задолженность, сроки которой истекли.

5. В результате валютных колебаний страховой компании следует заключать большую часть договоров страхования в рублевом эквиваленте или фиксировать курс для расчетов непосредственно в договоре страхования, а также заключать хозяйственные договоры в рублях, или фиксировать в них курс для расчетов. Валютные колебания могут спровоцировать увеличение средней страховой выплаты, что, в свою очередь, влечет за собой увеличение убыточности страховых операций, которые становятся финансово неустойчивыми.

6. Снизить риск ликвидности от страхования грузов представляется возможным через управление дебиторской задолженностью – она должна стать сегментом для управления, необходимо сокращение сроков предоставления коммерческого кредита контрагентам, а также ускорение взыскания дебиторской задолженности. Рост дебиторской задолженности ведет к необходимости привлекать дополнительные источники финансирования и росту кредиторской задолженности организации.

В целом наиболее приоритетным направлением снижения риска при страховании грузов является снижение уровня выплат. Для снижения страховых рисков в компании при страховании грузов необходимо осуществлять контроль:

– решений о целесообразности подписания договоров страхования;

– корректного формирования технических резервов;

– преобладания в портфеле программ с повышенной убыточностью.

Важнейшая из задач по снижению риска является осуществление андеррайтерского аудита:

– изучение текущего страхового портфеля;

– изучение качества портфеля, в частности сочетание видов страхования и отдельных продуктов;

– распределение риска по территориальному и другим принципам;

– анализ динамики основных количественных показателей таких, как убыточность, частота наступления страховых случаев, собранная и начисленная премия, комиссионное вознаграждение, уровень расходов, объем покрытия, количество страховых договоров, средняя премия по каждому виду страхования и отдельному продукту;

– наличие качественной перестраховочной защиты как для всего страхового портфеля, так и для крупных единичных рисков.

Для снижения операционных рисков необходимо соблюдать:

– корректность ввода информации и ее хранение в базе данных;

– правильное внесение изменений в страховой полис;

– своевременность предложений по продлению страхового полиса;

– качество оказываемых страхователям дополнительных услуг;

– корректность осуществления дополнительных продаж.

Необходимо способствовать снижению риска мошенничества, который повышается в связи с падением уровня доходов населения на фоне негативной экономической ситуации. Для снижения риска мошенничества необходимо внедрять системы предстраховой проверки целесообразности заключения договора страхования, ограничивать заключение договоров страхования по убыточным видам, контролировать надлежащее исполнение агентов по выполнению посреднических функций.

Необходимо контролировать обоснованность и документальное подтверждение страховых выплат. Кроме того, необходимо внедрять новые продукты страхования, позволяющие снизить риски страховой компании при наступлении страхового случая (снижение мошенничества).

На снижение страхового риска может оказать влияние качественный анедррайтинг принимаемого на страхование груза (осмотр, анализ предполагаемых рисков), анализ страхователя с точки зрения риска возникновения мошенничества, гибкая система тарифов, позволяющая сохранить лояльных безубыточных клиентов, привлечь на конкурентоспособных условиях новых потенциально малоубыточных клиентов.

Приоритетным и перспективным решением снижения страховых выплат является развитие системы скоринга.

Суть этого направления – определение страховщиком степени риска того или иного клиента, принимаемого на страхование. Важно не просто собрать стандартную информацию о потенциальном клиенте, но и выйти за рамки устоявшихся критериев.

Кредитная история является неоспоримым и точным индикатором риска того, что с данным лицом произойдет страховой случай. Для многих страхователей скоринговые системы позволяют платить меньшие страховые премии. Данные страховых компаний показывают, что в среднем две трети их клиентов имеют меньшие премии из-за их хорошего страхового рейтинга. Если страховая компания не использует рейтинги, это может привести к тому, что ее менее рисковые клиенты будут платить за более рисковых.

Уменьшение вероятности наступления страховых случаев возможно при условии:

– селекции принимаемых на страховую защиту рисков для грузов;

– разработки превентивных мероприятий по снижению вероятности наступления конкретных рисков.

Снижение суммарных убытков возможно при условии:

– отбора объектов, наиболее устойчивых к проявлениям страхуемых рисков;

– ограничении лимитов ответственности страховщика;

– разработки и реализации системы перестрахования.

В системе необходимо реализовать следующие функции: выявления мошенничества, принятия решения о страховании / отказе в страховании, анализа страховых рисков, определения оптимального страхового тарифа, определения условий страхового покрытия по рискам.

В скоринговой системе будет реализован наиболее точный алгоритм оценки страхователя и выявления мошенничества на различных этапах – заключения договора, наступления страхового случая, анализа страхового портфеля, а также функция построения всевозможных необходимых специализированных отчетов.

Использование скоринговых систем в страховых системах позволит свести риски мошенничества со стороны страхователей до минимально возможного уровня, что поможет экономить денежные средства на размерах страховых выплат; исключить риски мошенничества со стороны страховых агентов и повысить эффективность их работы, что дает возможность повысить качество принятия решения; проводить обоснованное изменение процентных ставок.

Также страховой компании ОАО «АльфаСтрахование» рекомендуется разработать методику оценки логистических компаний для оптимизации грузоперевозок.

При анализе транспортных издержек многим компаниям становится очевиден факт несомненного преимущества автотранспорта на дальних и средних магистральных направлениях.

На стоимость грузоперевозки влияет ряд факторов:

– нулевой пробег (расстояние от автомобильной базы до точки назначения и протяженность пути возвращения);

– характеристики груза (масса, особые условия хранения и требования к перевозке, заявленная стоимость);

– время на выполнения заказа – параметр может рассчитываться почасово или посуточно, в зависимости от дальности доставки;

– сложность пути включает разные факторы: климатические условия, качество дороги, предполагаемые риски;

– амортизация и дополнительные расходы топлива.

Пример расчета затрат на грузоперевозки представлен в Приложении 2.

ОАО «АльфаСтрахование» необходимо выработать методику оценки поставщиков, чтобы компании-страхователи могли выбрать наиболее надежного поставщика услуг по грузоперевозке в целях сокращения затрат и роста прибыли.

Для оптимизации договорных отношений в рамках ценовой политики предприятия большое значение уделяется совершенствованию работы с поставщиками, а точнее анализу, оценке и выбору. Расширяется количество факторов, по которым выбираются потенциальные поставщики. Постоянно изменяющиеся рыночные условия, высокая конкуренция на рынке, приводит к тому, что среди огромного количества поставщиков недостаточно просто выбрать надежного партнера, но также необходим постоянный мониторинг и оценка конкурентоспособности фирм. Рейтинг, отображающий наиболее оптимальный вариант, удовлетворяющий потребностям клиента, позволил бы упростить выбор поставщика. С помощью такого рейтинга можно, не только выбрать подходящего партнера, но также контролировать качество взаимодействия, для наиболее эффективного планирования объемов продукции. В качестве основных критериев для составления рейтинга, наиболее значимых с точки зрения клиента, используются характеристики, представленные на рисунке 2.

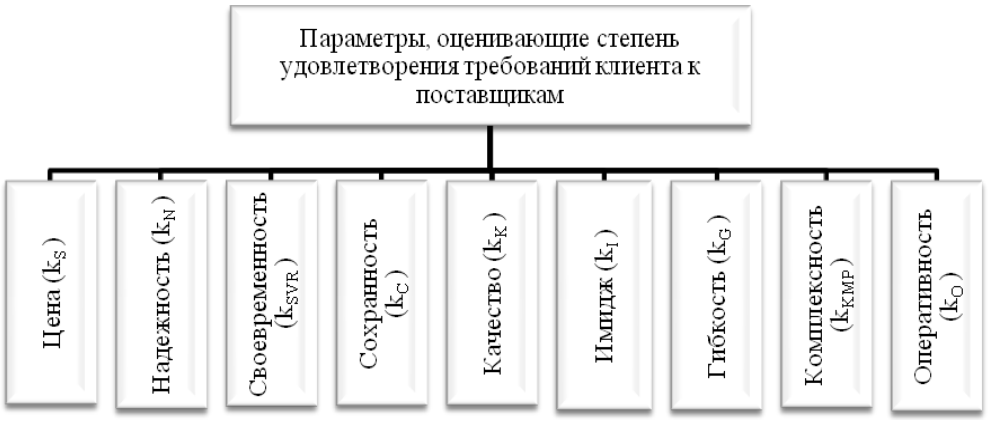


Рис. 2 Основные критерии составления рейтинга поставщиков услуг

В таблице 4 отображены веса рейтинговых коэффициентов, соответствующих параметров.

Таблица 4

Весовые множители параметров оценки степени удовлетворения требований клиентов к поставщикам страховых услуг

Название параметра	Вес
Стоимость (k_S)	0,2
Надёжность (k_N)	0,1
Своевременность (k_{SVR})	0,15
Сохранность (k_C)	0,15
Качество (k_K)	0,1
Имидж (k_I)	0,1
Гибкость (k_G)	0,05
Комплексность (k_{KMP})	0,1
Оперативность (k_O)	0,05

В рамках данных договорных отношений для оптимизации цены предложен пересмотр системы выбора поставщиков для поиска возможности снижения цен на грузоперевозки. В соответствии с данным методом оценки проведем выбор из двух поставщиков услуг по транспортно-экспедиционной перевозке грузов. В Приложении 3 отображены значения данных по основным поставщикам. Показатель конкурентоспособности рассчитывается путем суммирования показателей и с учетом весовых характеристик коэффициентов.

На основании данных комплексного показателя конкурентоспособности поставщиков услуг транспортно-экспедиционных перевозок наиболее оптимальной является ООО «ПЭК». Проанализировав таблицу можно сделать вывод о том, что нельзя основывать выбор компании, учитывая только фактор цены, что обычно свойственно большинству заказчиков, необходимо учитывать весь комплекс факторов. Решение сэкономить на стоимости перевозки может привести к еще большим затратам, если, например, фирма имеет низкий коэффициент надежности или оперативности. Составление рейтинга наглядно показывает сильные и слабые стороны поставщиков. Использование коэффициента показателя конкурентоспособности и составление рейтинга, позволяет комплексно оценить поставщиков и выбрать наиболее оптимального по цене и срокам доставки.

Список литературы

MEASURES TO IMPROVE THE INSURANCE MARKET FOR CARGO INSURANCE

S.L. Ivankovskiy, A.M. Samotchadin, Bashar Martakoush
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The article deals with the aspects of cargo carriers insurance in modern economic conditions. The ways of reducing the concluded contracts for cargo insurance are considered.

Keywords: insurance, insurance services market, property insurance of individuals and legal entities.

ФАКТОРЫ И ПРИЧИНЫ ИНФЛЯЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ РФ

С.С. Кабанов

Нижегородский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

В данной статье рассматриваются вопросы возникновения, сущности и развития инфляции в целом и инфляционных процессов в экономике РФ. Были проанализированы монетарные и немонетарные причины возникновения инфляции, а также эффективность существующих мер денежно-кредитной политики.

Ключевые слова: инфляция, инфляционные процессы, немонетарные факторы, инфляционное таргетирование.

Нестабильное состояние экономики РФ последних лет ставит перед экспертами важную задачу – прогнозирование инфляционных процессов. Большое значение при этом приобретает учет монетарных и немонетарных факторов инфляции (рис. 1).

Монетарные факторы включают в себя как общие условия, характеризующие состояние финансовой системы, такие как низкая эффективность фискальной политики, дефицит государственного бюджета, нестабильность финансового рынка, так и чисто денежные факторы, такие как чрезмерная эмиссия денег и увеличение скорости оборота денежных единиц.

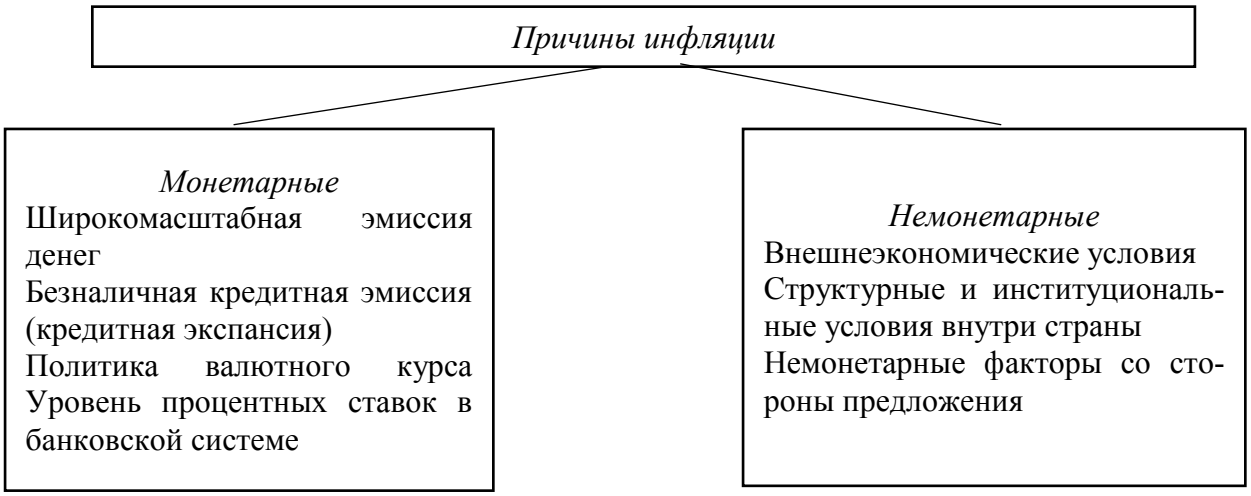


Рис. 1 Монетарные и немонетарные причины инфляции

Широкомасштабная эмиссия денег проводится ЦБ с целью покрытия дефицита бюджета, что зачастую приводит к дисбалансу между величиной денежной массы и реальным ВВП. Кредитная экспансия проводится в том случае, когда количество расчетных инструментов растет быстрее товарного наполнения рынка, создается ситуация перекредитования экономики. Политика валютного курса позволяет регулировать валютный ранок и оказывать либо сдерживающее, либо поощряющее воздействие на инфляционные процессы в национальной экономике, что зависит от решаемых задач. Изменение уровня процентных ставок в банковской системе приводит как к росту цены товара (заемщик включает в себестоимость процентные издержки), так и к сокращению сбыта товара, что снижает товарную массу.

Согласно определению, используемому ЦБ РФ под немонетарными факторами инфляции понимаются факторы, которые автономны от денежно-кредитной политики в пределах среднесрочного горизонта [1]. Наборы немонетарных факторов заметно различаются в различных экономических концепциях. В группу немонетарных факторов могут относится политико-правовые факторы, инфраструктурные факторы, технологический уровень производства, политико-правовую среду и другие факторы.

Специалисты ЦБ РФ условно выделяют 3 группы факторов. В первую группу относятся немонетарные внешнеэкономические условия. Данные факторы являются внешними для российской экономической системы и во многом определяются конъюнктурой на мировых рынках и внешнеполитическими условиями. Вторая группа факторов – это внутренние немонетарные факторы, которые включают в себя структурные (образующихся из межотраслевых связей) и институциональные условия внутри страны. В третью группу относят немонетарные факторы со стороны предложения, связанные с колебаниями цен на товары и услуги [1].

В российской экономике характерной чертой потребительской корзины является достаточно высокая доля продовольственных товаров (в 2019 г. – 51,65%). Цены на них отличаются достаточно высокой волатильностью, что определяет инфляционные процессы (табл.).

Таблица 1

Стоимость потребительской корзины РФ на 2018-2019 год на человека в месяц

Регионы РФ	2019	2018				
	январь	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Россия	15743,6	15249,2	15222,1	15271,1	15351,5	15467,9
Москва	22623,6	21954,6	21924,3	21964	22081,4	22200,8
Санкт-Петербург	17247,4	16907,7	16857,1	16911	16991,8	17079,2
ПФО	14086,7	13732,3	13687	13736,9	13812,1	13933,3
Нижегородская область	15223,7	14991,9	14966,8	15080,2	15132,8	15225,7

Данные о динамике потребительской корзины указывают на существенное различие в цене наиболее необходимых товаров в различных регионах. Сокращение покупательной способности на фоне роста цен приводит к снижению спроса в результате изменения располагаемого дохода потребителей.

В значительной степени колебания инфляции на рынке продовольствия определяется изменениями объемов предложения, в первую очередь – урожая сельскохозяйственных культур в нашей стране и в мире, который существенно зависит от погодных условий. Поскольку доля продовольственных товаров в потребительской корзине высока, колебания цен на них могут оказывать значительное влияние на инфляцию в целом.

Волатильность динамики цен на продовольственные товары во многом обусловлена влиянием внутренних немонетарных факторов (транспортная логистика, затраты на удобрение и орошение земель и т.д.). Снизить влияние данных факторов могут меры, связанные с совершенствованием логистических систем, внедрение современных технологий землепользования и увеличение сроков хранения продукции (строительство сетей хранилищ и оптово распределительных центров).

Также снижению волатильности потребительских цен на продукты питания в РФ может поспособствовать развитие инфраструктуры сельского хозяйства и адресная поддержка малых фермеров. Адресные программы поддержки должны содержать конкретные показатели, отражающие эффективность их реализации, в случае нецелевого использования средств, необходимо перераспределение ресурсов.

Большое влияние на цены продовольственных товаров оказывает волатильность курса рубля. При этом ЦБ РФ относит валютный курс в состав монетарно-немонетарных факторов[6]. Влияние волатильности валютного курса может быть прямым и косвенным. Прямое влияние заключается в непосредственном удорожании товаров из-за курсовых разниц, а косвенное связано с повышением стоимости ресурсов, используемых в производстве товаров. Политика инфляционного третирования, утвержденная Банком России, обеспечивает нахождение инфляции на целевом уровне, при этом предполагается действие режима плавающего валютного курса. Стоит отметить, что после установления данного режима наблюдается планомерное снижение курса рубли

По итогам 2018 г. реальный эффективный курс рубля к иностранным валютам в процентах прироста к аналогичному периоду 2017 г. сократился на 7,7%, а номинальный эффективный курс рубля сократился на 7,6%. При этом за 2018 г. реальный курс рубля сократился на 6,3% к доллару США и на 9,8% к евро. Номинальный курс рубля в 2018 г. в процентах прироста к 2017 г. сократился на 6,7% к доллару США и на 11,0% к евро.

Согласно консенсус – прогнозу, составленному по информации Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, Института «Центр развития» НИУ ВШЭ и «Агентства прогнозирования экономики», среднегодовой курс доллара к рублю в 2019 г. составит 63,9 руб. за доллар. Высокая волатильность рубля частично обусловлена санкциями, колебаниями мировых цен на нефть и негативными настроениями инвесторов.

Существенное влияние на инфляционные колебания оказывает наличие несовершенной конкуренции на рынках. Соответствующие исследования проводились ЦБ РФ в процессе взаимодействия с Правительством и профильными федеральными и региональными органами по вопросу мониторинга влияния несовершенной

[6] Факторы инфляции, которые испытывают значимое влияние со стороны экономических условий, формируемых как монетарными, так и немонетарными факторами.

конкуренции на инфляцию. ЦБ РФ, в частности, осуществляет координацию с Федеральной антимонопольной службой России по формированию перечней рынков в субъектах РФ, вносящих искажения в волатильность цен. Крайне важной задачей на региональном уровне становится создание условий для развития конкуренции на определенных рынках. В ряде субъектов РФ в сфере розничной торговли велика роль монополизма торговых сетей, многие малые и средние предприятия испытывают сложности и не могут встроится в вертикально - интегрированные структуры.

Серьезным барьером на пути развития конкуренции в регионах является отсутствие отраслевой специализации предприятий, соответствующей инфраструктуры для осуществления предпринимательской деятельности и административные барьеры. Необходимо развитие конкурентных преимуществ территорий, которые приносят тому или иному региону дополнительный приток капиталов, высококвалифицированных специалистов, способствующих его поступательному социально-экономическому развитию [2].

Большой вклад в уровень инфляции вносят услуги ЖКХ. Минэкономразвития РФ в 2019 г. планирует повышение тарифов на ЖКХ в два этапа. Первое повышение произошло 1 января – на 1,7%, второе повышение планируется с 1 июля – на 2,4%. Основной причиной роста тарифов является повышение ставки НДС с 1 января 2019 г. с 18% до 20%. Повышение ставки ведет к росту затрат у компаний, предоставляющих коммунальные услуги. По предварительным расчетам их прямые убытки за первые 6 месяцев 2019 г. могут составить 45 млрд рублей. Рост тарифов ЖКХ очевидно станет драйвером инфляционных колебаний в первом полугодии 2019 г. Немаловажную роль здесь сыграет и монополизация данного рынка.

Что касается немонетарных внешнеэкономических условий, то в 2019 г. ожидается ужесточение санкций против РФ. С 2014 г. в РФ действует продовольственное эмбарго в отношении отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, ввозимых из стран, поддержавших экономические санкции против РФ. С одной стороны, последствием эмбарго стало импортозамещение и, прежде всего, в производстве мясомолочной и овощной продукции. С другой стороны, сокращение предложения привело к росту цен на пищевые продукты и увеличению использования заменителей при производстве продуктов питания, а также реэкспорту запрещённой продукции из третьих стран. Ожидается, что продовольственное эмбарго будет действовать вплоть до конца 2019 г.

Базовой концепцией в осуществляемой в последние годы ЦБ РФ антинфляционной политике является инфляционное таргетирование, то есть монетарный режим, при котором главной задачей монетарных властей становится поддержание стабильно низкого уровня цен в рамках официально озвученного таргета по инфляции. Классический вариант инфляционного таргетирования предполагает, что власти отказываются от таргетирования любых экономических показателей, кроме инфляции. В частности, валютного курса, уровня зарплат, уровня занятости и т.п. Российский регулятор поставил цель достичь таргета по инфляции в 4%. Благодаря высоким ставкам ЦБ это удалось, но экономика в тот период находилась в рецессии (рис. 2).

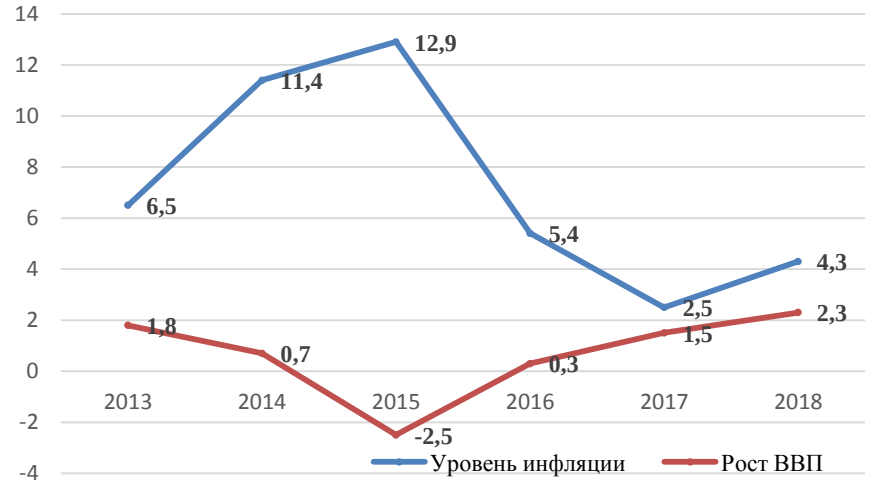


Рис. 2. Соотношение инфляции и роста ВВП в России

Инфляционное таргетирование является наиболее востребованным монетарным режимом в мире. Однако, ряд стран планируют отказаться от этой политики. Так, в июне 2019 г. ФРС США проведет конференцию, посвященную пересмотру параметров ДКП. Итогом этих обсуждений может стать повышение цели по инфляции, а возможно и вовсе отказ от инфляционного таргетирования в пользу таргетирования денежной массы, ВВП или других показателей.

Влияние немонетарных факторов на инфляцию является сложным и многоаспектным процессом. Учет наиболее полного количества немонетарных факторов позволяет проводить более эффективную антиинфляционную политику, что обуславливает актуальной данной проблемы для последующих экономических исследований.

Список литературы

1. О немонетарных факторах инфляции и мерах по снижению ее волатильности. Доклад Банка России // Официальный сайт Банка России. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/25502/nfi.pdf. – Загл. с экрана (дата обращения 31.03.2019).
2. Озина А.М., Францева-Костенко Е.Е. Оценка конкурентного статуса территории// Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 6.- С. 42-44.
3. Стебихова Н.А. Индекс инфляции и её влияние на потребительскую корзину // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. сб. ст. по мат. XIV междунар. студ. науч.-практ. конф. № 4(44). URL: https://vk.cc/9kP39I – Загл. с экрана (дата обращения 31.04.2019).

FACTORS AND CAUSES OF INFLATIONARY PROCESSES IN THE RUSSIAN ECONOMY

S.S. Kabanov

Nizhny Novgorod branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

This article deals with the emergence, nature and development of inflation in general and inflationary processes in the Russian economy. Monetary and non-monetary causes of inflation were analyzed, as well as the effectiveness of existing monetary policy measures.

Keywords: inflation, inflationary processes, non-monetary factors, inflation targeting.

АНАЛИЗ ВЗАИМОВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Е.Г. Кислова

Нижегородский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

В работе рассмотрена теоретико-познавательная когнитивная модель, которая позволяет на определенном уровне обобщения моделировать сценарии развития системы банков региона при изменениях различных факторов макроэкономической ситуации и денежно-кредитной политики Банка России. Приводятся результаты сценарного моделирования.

Ключевые слова: когнитивная модель, банковская система, система банков региона, взаимовлияние факторов

Проблема стабильности банковского сектора России продолжает быть актуальной на протяжении всего переходного периода. Особенную важность она обретает в настоящее время, когда наблюдается существенное сокращение количества российских коммерческих банков в связи с их объединением, уходом с рынка и массовым отзывом лицензий Центральным Банком России. В этой связи наиболее остро встает вопрос о выявлении факторов, оказывающих наибольшее влияние на стабильность банковского сектора и системы взаимодействия этих факторов.

Для выявления и исследования факторов устойчивого функционирования и развития банковской системы целесообразно использовать когнитивный подход, предполагающий построение теоретико-познавательной когнитивной модели для проведения анализа и прогнозирования динамики наиболее существенных факторов, определяющих сценарии устойчивого развития банковской системы.

Когнитивный подход – разновидность системного подхода, предполагающий построение образа исследуемой ситуации в форме когнитивной модели, чаще всего в форме взвешенного ориентированного графа. Обоснованность применения когнитивного подхода объясняется в большей степени тем, что с помощью когнитивных карт относительно легко можно представить причинные связи между концептами и структуру изучаемого объекта либо ситуации и получить целостное представление об исследуемой проблеме.

К преимуществам использования когнитивного моделирования можно отнести тот факт, что для изучения динамики развития процесса нет необходимости знать точные количественные значения изучаемых факторов, поскольку метод когнитивного анализа дает прогноз изменения приращений к этим факторам. Суть метода когнитивного анализа состоит в когнитивной структуризации экспертной информации в форме графовой математической модели и работе с моделью с целью проведения сценарного моделирования и ответа на вопрос «что будет, если…?». Метод позволяет проводить качественный анализ причинно-следственных связей между факторами исследуемой ситуации либо процесса и осуществлять моделирование прогнозных сценариев их развития [1].

Когнитивный подход предполагает реализацию следующего процесса: получение знаний об исследуемой ситуации и их структуризация, построение когнитивной модели, работа с полученной моделью для получения новых знаний об исследуемом объекте либо ситуации, корректировка модели (построение новой модели), получение в процессе работы с моделью новых знаний, корректировка модели и т.д. Для реализации технологии

когнитивного моделирования предполагается использование специализированной компьютерной программы, позволяющей осуществлять сценарное моделирование.

Когнитивная модель содержит в себе некоторую гипотезу о функционировании системы или развитии процесса. Технология когнитивного моделирования позволяет строить модели проблемной ситуации или некоторого слабо формализуемого, сложного социально-экономического процесса через осуществление последовательности следующих шагов:

- выделение набора наиболее существенных факторов, описывающих проблемную ситуацию, процесс или систему;
- выделение целевых и управляемых факторов;
- установление причинно-следственных отношений между факторами;
- построение когнитивной карты процесса;
- построение матрицы весов взаимовлияния факторов;
- задание начальных условий и импульсных воздействий.

После этого осуществляется расчет прогнозных значений целевых факторов по заданному правилу распространения импульсного процесса, осуществляется моделирования сценариев развития процесса. В данном исследовании использована программа «Аналитик», разработанная в НИУ РАНХ и ГС (Свидетельство о государственной регистрации № 2010613755 от 12.06.2010 г., Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам) [2].

Построение прогнозного сценария начинается с формулирования исследовательской гипотезы, предположений о сохранении либо изменении уровней тех или иных факторов (табл. 1). При этом задаются изменения для определенных факторов с использованием качественно-количественной шкалы. Путем попарного оценивания факторов экспертами устанавливаются причинно-следственные отношения между ними и их характер. Наиболее оптимальный период моделирования – 1 год и шаг моделирования – 1 квартал.

Таблица 1

Качественно-количественная шкала отношений факторов

Слабое влияние	Умеренное влияние	Сильное влияние
[0,1-0,3)	[0,3-0,5)	[0,5-1]

Веса, указывающие на силу связи между факторами, могут определяться на основе обработки статистической информации или экспертным путем, на основе качественно-количественной шкалы. Для определения силы связи между факторами проводится качественно-количественный анализ причинно-следственных отношений между базовыми факторами исследуемой системы.

В качестве основы для исследования взаимовлияния факторов развития банковской системы была разработана модель функционирования системы банков на уровне региона, которая может быть положена в основу разработки модели функционирования и развития банковской системы России, с учетом большего количества факторов и связей между ними. В качестве базовых были выбраны факторы, указанные в таблице 2.

Таблица 2

Основные факторы функционирования и развития банковской системы региона и их количественные показатели

Обозначение	Наименование фактора	Количественные показатели
F1	Прибыль коммерческих банков региона	Чистая суммарная прибыль банков региона по данным публикуемой отчетности (f1).
F2	Социально-экономическое развитие региона	Объем РВП на душу населения (f2).
F3	Развитие малого и среднего бизнеса в регионе	Количество субъектов малого и среднего предпринимательства (f3), численность работников малых и средних предприятий (f4)
F4	Государственно-частное партнерство в регионе	Подразумевается любое официальное конструктивное взаимодействие власти и бизнеса не только в экономике, но и в политике, культуре, науке.
F5	Курс рубля	Официальный курс рубля к доллару США (f5), официальный курс рубля к Евро (f6).
F6	Инвестиционная политика банков региона	Все вложения банков в ценные бумаги по данным публикуемой отчетности(f7).
F7	Капитал банков региона	Собственные средства (f8), удельный вес уставного капитала в собственных средствах (f9) по данным публикуемой отчетности.
F8	Привлеченные и заемные ресурсы банков региона	Средства клиентов, в том числе кредитных организаций по данным публикуемой отчетности (f10).

F9	Кредиты, предоставленные банками региона	Чистая ссудная задолженность по данным публикуемой отчетности (f11).
F10	Нормативы обязательного резервирования	Нормативы обязательного резервирования ЦБ РФ (f12).
F11	Ставка рефинансирования	Официальная ставка рефинансирования ЦБ РФ (f13).
F13	Макроэкономическая ситуация	Объем ВВП на душу населения (f14), индекс промышленного производства (f15), цена на нефть сорта URALS (f16).
F14	Положение инорегиональных банков.	Количество филиалов инорегиональных банков в области (f18).
F15	Ключевая ставка, устанавливаемая ЦБ	Официальная ключевая ставка ЦБ РФ (f13).
F16	Цена на нефть на международном рынке	Цена на нефть сорта URALS (f16).
F17	Уровень инфляции.	Официальный уровень инфляции (f17).

Для определения взаимовлияния факторов когнитивной модели целесообразно применение корреляционного анализа, который позволяет количественно обосновать взаимосвязи между исследуемыми показателями и отразить степень и направление их взаимовлияния. Поскольку показатели выражены в разных единицах и не сопоставимы между собой, в качестве базовых переменных для проведения корреляционного анализа использовались темпы прироста. Классификация корреляционных связей исследуемых показателей по степени их силы представлена в таблице 3.

Таблица 3

Классификация корреляционных связей исследуемых показателей

Степень корреляционной связи	Показатели
Сильная положительная (>0,7)	f3-f4; f2-f8; f2-f16; f11-f14; f11-f16; f11-f17; f5-f7
Средняя положительная (0,69 – 0,5)	f2-f3; f2-f12; f3-f12; f12-f15; f3-f16; f12-f16; f10-f11; f8-f10; f7-f9
Умеренная положительная (0,49 – 0,3)	f2-f4; f3-f18; f4-f18; f5-f14; f6-f14; f2-f15; f16-f18; f15-f16; f14-f17; f3-f13; f1-f12; f6-f11; f2-f8; f8-f18; f1-f8; f10-f18; f10-f14; f9-f10; f6-f7; f7-f14
Слабая положительная (0,29 – 0,2)	f3-f15; f4-f16; f2-f17; f16-f17; f1-f2; f11-f18; f5-f9; f6-f9
Очень слабая положительная (меньше или равно 0,19)	f4-f10; f10-f18; f4-f15; f6-f15; f17-f18; f12-f17; f5-f17; f15-f17; f4-f13; f5-f13; f1-f3; f1-f13; f3-f8; f4-f8; f8-f12; f8-f11; f9-f11; f8-f9; f2-f10; f5-f10; f10-f16; f10-f17; f7-f16; f7-f17; f7-f11; f7-f10
Сильная отрицательная (больше – 0,7)	f2-f5; f2-f7; f3-f7
Средняя отрицательная (от -0,69 до -0,5)	f3-f5; f5-f18; f3-f14; f4-f14; f12-f14; f6-f17; f1-f6; f9-f13; f4-f7; f7-f18
Умеренная отрицательная (от -0,49 до -0,3)	f4-f5; f5-f12; f2-f6; f3-f6; f6-f18; f6-f12; f2-f14; f5-f15; f14-f15; f5-f16; f4-f17; f2-f13; f13-f15; f13-f17; f1-f4; f4-f11; f11-f13; f5-f8; f6-f8; f8-f15; f8-f13; f2-f9; f3-f9; f9-f18; f3-f10; f10-f12; f10-f15; f10-f13; f7-f8
Слабая отрицательная (от -0,29 до -0,2)	f5-f6; f14-f18; f14-f16; f12-f13; f2-f11; f3-f11; f4-f9; f7-f12; f7-f13; f1-f7
Очень слабая отрицательная (меньше и равно -0,19)	f4-f6; f15-f18; f6-f16; f3-f17; f13-f18; f6-f13; f13-f14; f13-f16; f1-f18; f1-f5; f1-f14; f1-f15; f1-f16; f1-17; f11-f12; f5-f11; f11-f15; f1-f11; f8-f14; f8-f16; f8-f17; f9-f12; f9-f14; f9-f15; f9-f16; f9-f17; f1-f9; f4-f10; f6-f10; f1-f10; f7-f15.

Использование технологии когнитивного моделирования позволяет разрабатывать возможные сценарии развития банковской системы региона и определять направления изменения ее текущего состояния. В качестве примера рассмотрим один из сценариев – ухудшение макроэкономической ситуации (фактор F13), при которой происходит отток капитала, приводящий к снижению ресурсной базы коммерческих банков (фактор F8). Снижается курса рубля по отношению к доллару и евро (F5, F6), в таком случае логично повышение ключевой ставки ЦБ РФ (F15) и снижение инвестиционной политики коммерческих банков (F7) региона (табл. 4).

Таблица 4

Матрица взаимовлияния факторов развития банковской системы региона в условиях неблагоприятной макроэкономической ситуации

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10	F11	F12	F13	F14	F15	F16	F17
F1	0	0,1	0	0,5	0	0,1	0,2	0,1	0,1	0	0	0,14	0	-0,1	0	0	0
F2	0,1	0	0,1	0,2	0	0	0	0,2	0,2	0	0	0	0,1	0,1	0	0	0
F3	0,1	0,3	0	0	0	0	0	0,4	0,4	0	0	0,1	0	0	0	0	0
F4	0,1	0,2	0,3	0	0	0,1	0	0,3	0,2	0	0	0,5	0	-0,1	0	0	0
F5	0,15	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-0,1	0	0,2	0	0	0	-0,3
F6	0,2	0,1	-0,2	0	0	0	0	0	-0,5	0	0	-0,2	0	0	0	0	0
F7	0,1	0	0	0,1	0	0	0	0,4	0,5	0	0	0,5	0	-0,3	0	0	0
F8	0,4	0,1	0,1	0,1	0	0,4	0	0	0,5	0	0	0	0	-0,1	0	0	0
F9	0,4	0,3	0,5	0,5	0	-0,3	0	0	0	0	0	0,3	0	-0,1	0	0	0
F10	-0,3	0	0	0	0	0	0	-0,3	-0,2	0	0	0,4	0	0	0	0	0
F11	-0,2	0	-0,1	-0,1	0	0,1	0	-0,2	-0,3	-0,5	0	0	-0,2	0	0	0	0
F12	0	0	0,3	0,4	0	0	0	0,5	0,3	0	0	0	0	-0,1	0	0	0
F13	0,2	0,2	0,5	0,5	0,2	0,2	0	0,3	0,5	0,2	-0,3	0,2	0	0	0	0	0
F14	-0,1	0,4	0,2	0,1	0	0	0	-0,2	-0,2	0	0	-0,3	0	0	0	0	0
F15	0	0	0	0	0	-0,2	0	0,1	-0,3	0	0	0	0	0	0	0	0
F16	0	0	0	0	0,7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
F17	-0,1	0	-0,3	0	0	-0,2	0	-0,1	-0,4	0	0	0	0	0	0	0	0

Используя заданную когнитивную модель, отражающую взаимовлияние факторов развития банковской системы региона в условиях неблагоприятной макроэкономической ситуации, можно проследить параметры изменения всех базовых факторов. Их анализ отражает негативные последствия гипотетической ситуации, аналогичной ситуации, сложившейся на российском банковском рынке в 2014-2015 году, что позволяет подтвердить либо опровергнуть гипотезу и апробировать предлагаемую модель.

Ухудшение макроэкономической ситуации в виде санкций ряда европейских стран и ухудшения прогнозов развития российской экономики провело к оттоку капитала из страны. Это вызвало сокращение ресурсной базы коммерческих банков, а также повышение спроса на иностранную валюту не только для осуществления текущих операций, но и для проведения масштабных спекуляций на валютном рынке (рис. 1). В условиях девальвации национальной валюты наблюдается рост инфляции, снижение уровня доверия населения к банковской системе региона, ухудшение социально-экономического развития региона, снижение инвестиционной активности, в том числе коммерческих банков. Подобная ситуация создает основу для дальнейшей экономической стагнации [3].

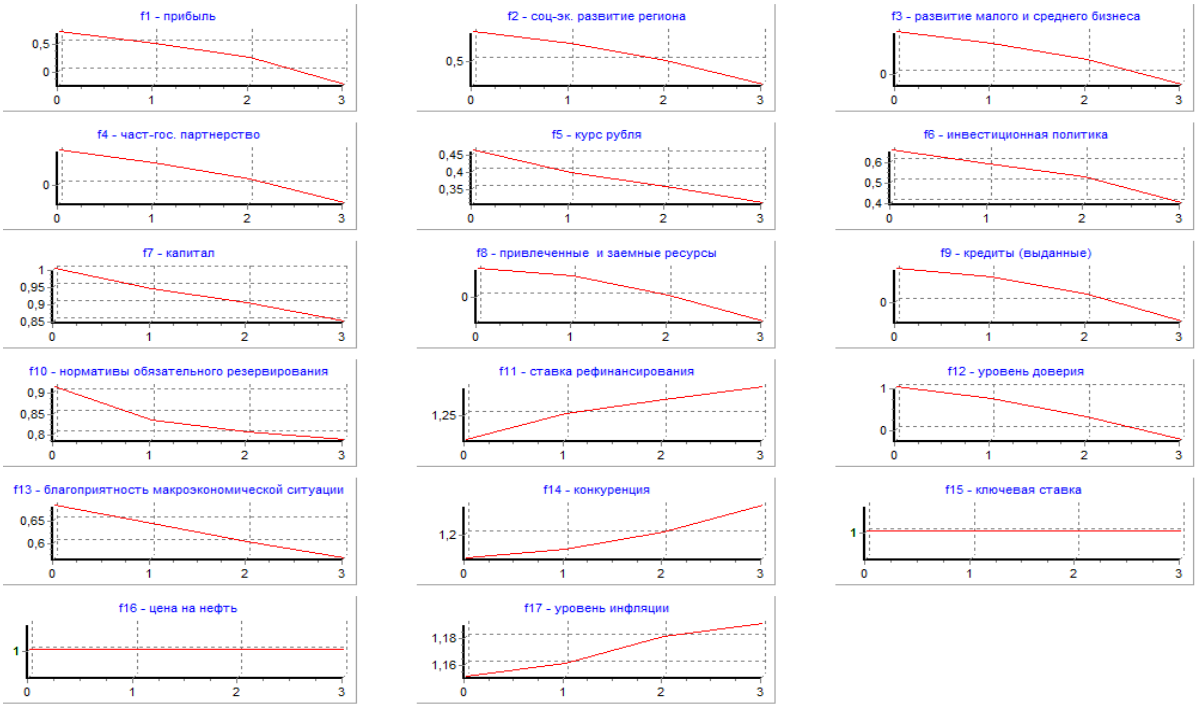


Рис. 1. Динамика факторов развития регионального банковского бизнеса в условиях ухудшения макро- и микроэкономической ситуации

В качестве инструмента некоторой стабилизации в рассматриваемом сценарии проявилась целесообразность снижения норматива отчислений в Фонд Обязательного резервирования ЦБ РФ, что не было использовано в период кризиса 2014 года, но могло бы оказать положительное влияние на стабилизацию ситуации в банковском секторе.

Другой сценарий предполагает снижение значения ключевой ставки ЦБ РФ на 10%, при условии сохраняющихся санкций и стабильной цены на нефть. Результаты моделирования факторов системы представлены на рисунке 2.

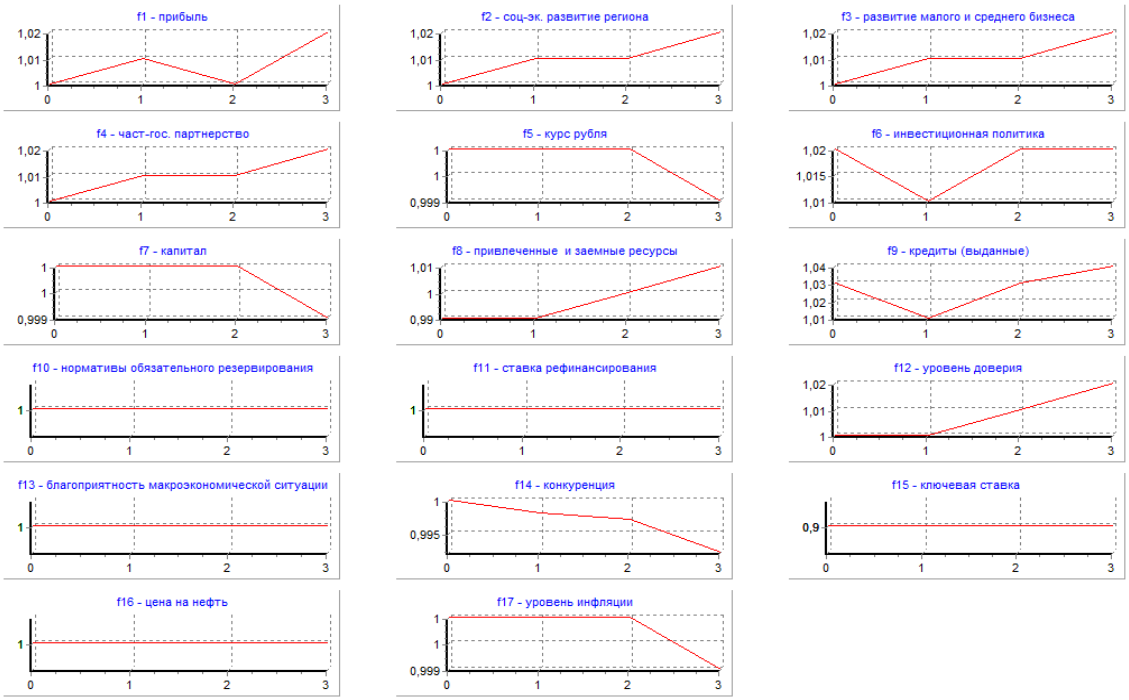


Рис. 2. Динамика факторов развития социально-экономической ситуации
и банковской системы региона при снижении ключевой ставки ЦБ РФ

Из рисунка 2 видно, что, несмотря на сохраняющиеся санкции, стабильность и благоприятная политика ЦБ РФ способствуют укреплению экономики, повышению доверия к банкам, налаживанию экономических отношений.

Данные сценарии демонстрируют лишь небольшую часть возможностей предлагаемой когнитивной модели, использование которой позволяет анализировать всевозможные сценарии развития банковской системы при изменении различных групп и отдельных факторов. При этом становится очевидным влияние ситуации на все базовые факторы, проявляются так же и варианты целесообразных направлений их изменения.

Список литературы

1. Данилова О.С. / Когнитивный подход в исследовании факторов функционирования и развития региональной банковской системы // Данилова О.С., Кислова Е.Г., Ханина Е.В. // Казанский экономический вестник. – 2014. – № 3 (11) – С. 80-87

2. Мальцев В.А. / Теория и практика когнитивного моделирования социально-политических процессов // Мальцев В.А., Данилова О.С., Мальцев К.В. – Н. Новгород: изд-во ВВАГС, – 2010 г. – 82 с.

3. Когнитивный анализ факторов функционирования и развития региональной банковской системы по теме: «Когнитивное моделирование социально-экономических и политических процессов: Научно-исследовательская работа. ФГАНУ «Центр информационных технологий и систем органов исполнительной власти», – 2015. – 105с. (соавторы: Данилова О.С., Данилов Д.В., Денисов В.Н., Ханина Е.Г.)

ANALYSIS OF THE MUTUAL IMPACT OF THE DEVELOPMENT FACTORS OF THE BANK SYSTEM

E.G. Kislova
Nizhny Novgorod branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

The paper considers a theoretical-cognitive cognitive model that allows, at a certain level of generalization, to model scenarios for the development of the regional banking system with changes in various factors of the macroeconomic situation and the monetary policy of the Bank of Russia. The results of scenario modeling are given.

Keywords: cognitive model, banking system, system of regional banks, interaction of factors.

ОБЪЁМ СТРАХОВЫХ ПРЕМИЙ, ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ РФ

А.С. Кокин, И.М. Осколков, А.С. Костюнина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе дан анализ объемов премий по видам страхования за первый квартал 2017-2018 года, страховые премии страховщиков за период с 2010 по 2018 годы, долевая структура страховых премий в 2017 год и за первый квартал 2018 года, сравнительная структура премий за первый квартал 2017 и 2018 годы. Сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: структура страховых премий, долевые структуры страховых премий, развитие страховых услуг.

Развитие страхового рынка, сочетание обязательного и добровольного страхования позволяет создать надежные системы социальной защиты для населения страны, сохранить и развить социальное и материальное положение людей в определенных ситуациях. В этом случае страхование является системой защиты имущественных и материальных интересов граждан, организация и государства, которое может стать необходимым элементом в свете происходящих экономических, социальных и политических преобразований в России. Есть все основания утверждать, что роль страхования должна возрастать в качестве как финансового рынка, так и в качестве финансового института в жизни нашего государства потому что страхование представляет собой отношение по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов. В государственном плане страхование помогает избежать таких серьезных макроэкономических проблем, как рост государственных расходов и бюджетный дефицит, являющийся инфляционным фактором. Страховая деятельность, отвлекающая из оборота денежную массу (уменьшая ликвидность денег в экономике), оказывает антиинфляционное воздействие, следовательно, страховой рынок можно рассматривать как один из факторов формирования платежного баланса страны.

В настоящее время рынок страховых услуг активно и стремительно развивается. За период с 2010-2017 гг. менялся как объем, так и тенденции рынка страхования. Поэтому на современном этапе развития экономики нашей страны очень важно отслеживать и оценивать систему страхования РФ. А для этого необходимо постоянно изучать рынок страхования как один из основных финансовых рынков, существующих в РФ на данный момент. Рынок страхования имеет высокое значение для всей финансовой системы страны, так как востребованность страховых услуг, как для юридических, так и для физических лиц с каждым годом растет.

На сегодняшний день емкость рынка страхования имеет тенденцию к сокращению, начиная с 2010 года. Такой факт можно объяснить тем, что с каждым годом у 20-30 страховых компаний отзывались лицензии, некоторые из них ушли самостоятельно с рынка, в связи с высокой конкуренцией и расширением видов страховых продуктов, многие страховые организации просто не справляются с нагрузкой, т.е. имеют низкие показатели по страховым премиям.

На 2017 год по данным ЦБ РФ уставный капитал всех страховых компаний вырос до 216,5 млрд. руб. по сравнению с 189,2 млрд. руб. в 2016 году. В ближайшей перспективе планируется возможное увеличение минимального уставного капитала до 300 млн. руб., то это приведет к очередному сокращению части мелких страховых компаний, которые не смогут удержаться на рынке. В связи с этим актуальность сделки поглощения и слияния страховых компаний неизвестна. Только за 2017 год 7 медицинских страховщиков были поглощены крупными компаниями на рынке ОМС, а некоторые из них осуществили способ слияния. Например, страховые активы «Ренессанс страхование» и «Благосостояние» были объединены в одну группу. А лидер рынка ПАО «Росгосстрах», находясь в нестабильном финансовом состоянии, перешел под контроль ФК «Открытие».

Успешное развитие страховой отрасли является одним из факторов экономического развития нашей страны, но и проблемы в экономике РФ могут возникнуть из-за нестабильной и неэффективной работы рынка страхование. Эффективное развитие рынка страхования способствует формированию общего уровня доверия к государству со стороны юридических и физических лиц, снижению рисков для многих крупных и малых предприятий, а также дает толчок к развитию всей финансовой системы РФ.

Одним из основных показателей деятельности любой страховой организации является объем премий, которые формируют денежные фонды. На сегодняшний момент показатели объема премий продолжают придерживаться тенденции 2015-2017 годов. В таблице представлено сравнение объема премий за 1 квартал 2017 и 2018 годов по различным видам страхования. Структура премий меняется в связи с изменениями в сегменте non-lifeв сторону снижения. Динамика объемов премий по видам страхования за первый квартал 2017 и 2018 годы показаны в таблице 1 [1].

Таблица 1

Динамика объемов премий по видам страхования за 1 квартал 2017-2018 гг.

Вид страхования	Объем премий за 1 квартал 2018 г., млрд. руб.	Объем премий за 1 квартал 2017 г., млрд. руб.	Абс-ое изм-ие, млрд. руб.	Отн.изм-ие, %	Доля в общем объеме, 1 кв. 2018 г., %	Доля в общем объеме, 1 кв. 2017 г., %	Изменение доли премий в общем объеме, %
Страхование жизни	92,22	59,83	32,39	54,14	24,43	18,91	5,52
ДМС	72,52	68,54	3,98	5,81	19,22	21,67	-2,45
ОСАГО	46,02	48,24	-2,22	-4,60	12,19	15,25	-3,06
КАСКО	36,71	36,75	-0,04	-0,11	9,73	11,62	-1,89
Страхование от нс	31,6	24,53	7,07	28,82	8,37	7,76	0,62
Страхование имущества юр. л.	34,28	25,75	8,53	33,13	9,08	8,14	0,94
Страхование имущества физ. л.	13,4	11,47	1,93	16,83	3,55	3,63	-0,08
Страхование ответственности	12,04	12,25	-0,21	-1,71	3,19	3,87	-0,68
Страхование фин. рисков	6,48	4,94	1,54	31,17	1,72	1,56	0,16
Обязательное личное страхование	15,22	9,07	6,15	67,81	4,03	2,87	1,17
Страхование грузов	5,56	4,57	0,99	21,66	1,47	1,44	0,03
Страхование средств воздушного транспорта	2,24	2,26	-0,02	-0,88	0,59	0,71	-0,12
Страхование предпринимательских рисков	4,15	3,18	0,97	30,50	1,10	1,01	0,09
Прочие виды	4,97	4,93	0,04	0,81	1,32	1,56	-0,24
ИТОГО	377,41	316,31	61,1	19,32	100	100	0,00

Из таблицы 1 видно, что положительную динамику показывает страхование жизни, которое растет высокими темпами на 54,14% в 2018 году по сравнению с тем же периодом в 2017 года, что составляет 24,43% от общего объема всех видов страховых услуг.Доля всех видов страховых услуг на первый квартал 2017 года составляла 18,9%. Страховые услуги ОСАГО продолжают снижаться. В 2018 году они снизились по сравнению с тем же периодом 2017 года на 4,6%. Судя по той реакции специалистов и владельцев автотранспорта, эта тенденция будет снижаться.

Отрицательную тенденцию снижения страховых услуг имеют все виды добровольного страхования, кроме средств страхования воздушного транспорта.

На рисунке 1 показаны результаты по объему страховых премий в млрд. рублей по годам за период с 2010 по 2018 годы без страховых взносов в ОМС. Данные за весь 2018 год пока являются прогнозными с учетом имеющихся уже данных на первый квартал этого года.

Рис. 1. Страховые премии страховщиков за период с 2010-2018 г.

В 2018 году в первом квартале страховой рынок собрал 377,4 млрд. руб., что составляет увеличение на 19,3% по сравнению с 316,31 млрд. руб. того же квартала 2017 года. Структура премий в долевом значении по видам страховых услуг в процентах показана на рисунке 2.

Рис. 2. Долевая структура страховых премий в % на 2017 год

В 2017 году в долевом соотношении всех собранных премий 21,67 % приходится на ДМС, далее идет страхование жизни с разницей в 2,76%. Страховые премии по ОСАГО, начиная с 2015 года, сокращаются. Они занимают третью строчку страховых премий с долей 15,25% в 2017 году. Для сравнительного анализа в долях данные структуры страховых премий на 01.07.2018 года показаны на рисунке 3.

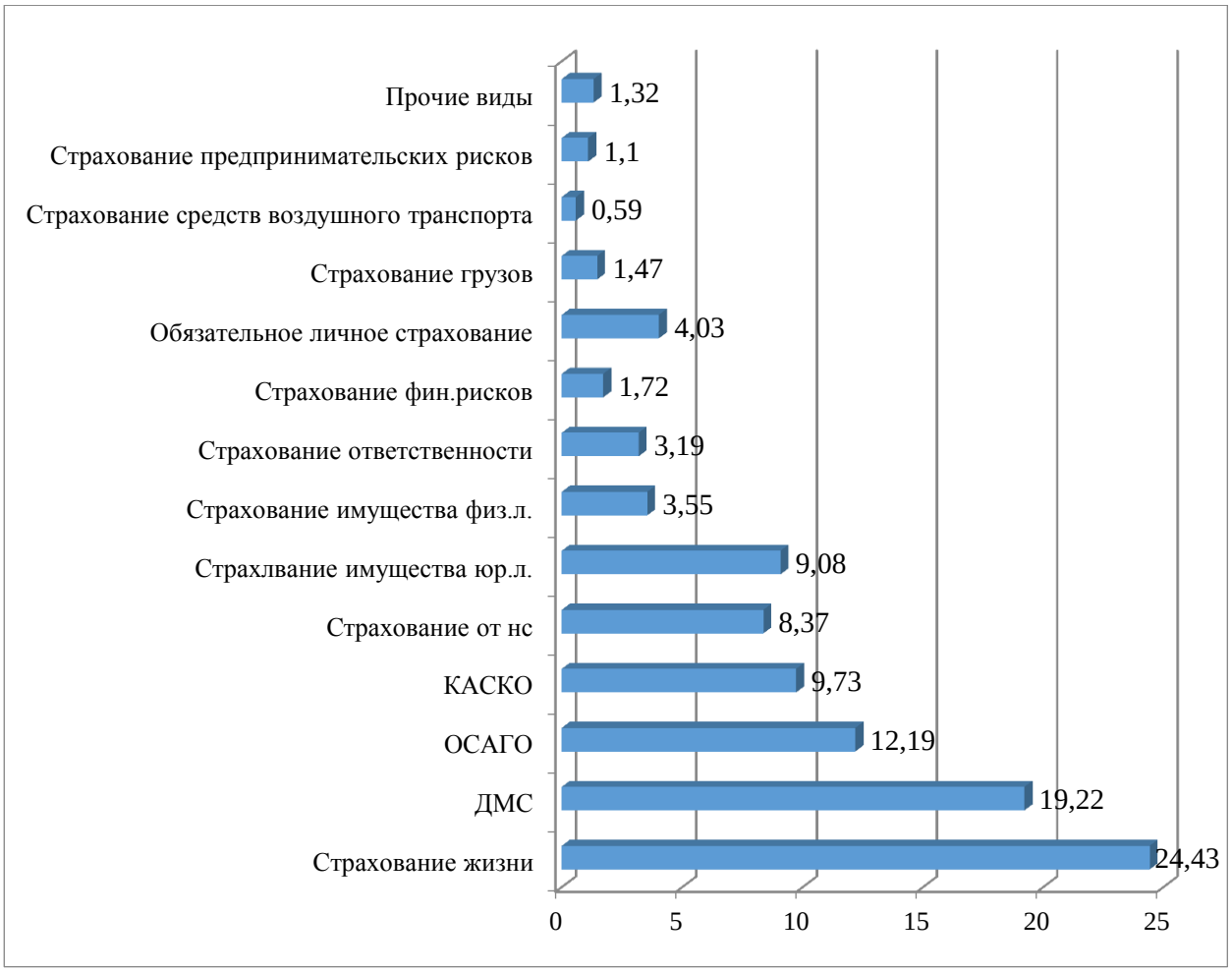


Рис. 3. Долевая структура страховых премий на 01.07.2018 год

Из анализа данных, представленных на рисунке 3 видно, что страхование жизни имеет преобладающий характер и составляет 24,43% всех видов страховых премий. В 2018 году количество страховых премий возросло на 5,52% по сравнению с 2017 годом. Страхование жизни становится лидером всех страховых услуг. ДМС в 2018 году опустилось на одну строчку ниже по сравнению с 2017 годом и стало вторым по объему премий. Доля страховых премий по данному виду страхования в 2018 году составляет 19,2%, что на 2,45 ниже прежнего уровня 2017 года. ОСАГО продолжает снижать свои показатели по страховым премиям. Если в 2017 году доля страховых премий по ОСАГО составляла 15,25%, то уже в 2018 году их дол составила 12,19%, что на 3,06% ниже прежнего. На рисунке 4 представлена сравнительная характеристика долей страховых услуг на первый квартал 2017-2018 гг в %.

Страхование жизни остается основным видом страховых услуг, по которому самые высокие темпы роста, начиная с 2010 года. Общее количество компаний в этом сегменте составляет 31. Основной его сегмент- инвестиционное страхование жизни. При уменьшающихся процентных ставках по депозитам коммерческих банков, население страны старается сберечь свои доходы в будущем, вкладывая их в инвестиционное страхование жизни сроком от 1-5 лет. Именно за счет этого виды страховых услуг компании «СБЕРБАНК СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ» в 2017 году заняла вторую строчку в рейтинге страховых компаний. На современном этапе развития рынка страхования РФ очень сложно рассматривать проблемы и перспективы, так как одно без другого не бывает. Решение любой проблемы может стать перспективой в будущем, а в свою очередь не грамотное управление перспективой может вылиться в проблему. Поэтому стоит рассмотреть взаимосвязь двух этих понятий. Основная проблема рынка страхования сегмент ОСАГО, который в 2017 году показывает отрицательное значение по объему премий. Некоторые компании добровольно отказываются от лицензий, и на 2018 год по последним данным ЦБ РФ их количество составило 57. При этом снижаются премии, если в 2016 году приходилось 80,2%, в 2017 году- 78,5%, то в 2018 году 75,9%. Выплаты по ОСАГО у 5 страховых компаний, работающих в этой сфере, превышают премии. Такая ситуация наблюдается в 17 регионах из 42 [2]. Убыточные регионы с высоким коэффициентом выплат по ОСАГО показаны в таблице 2.

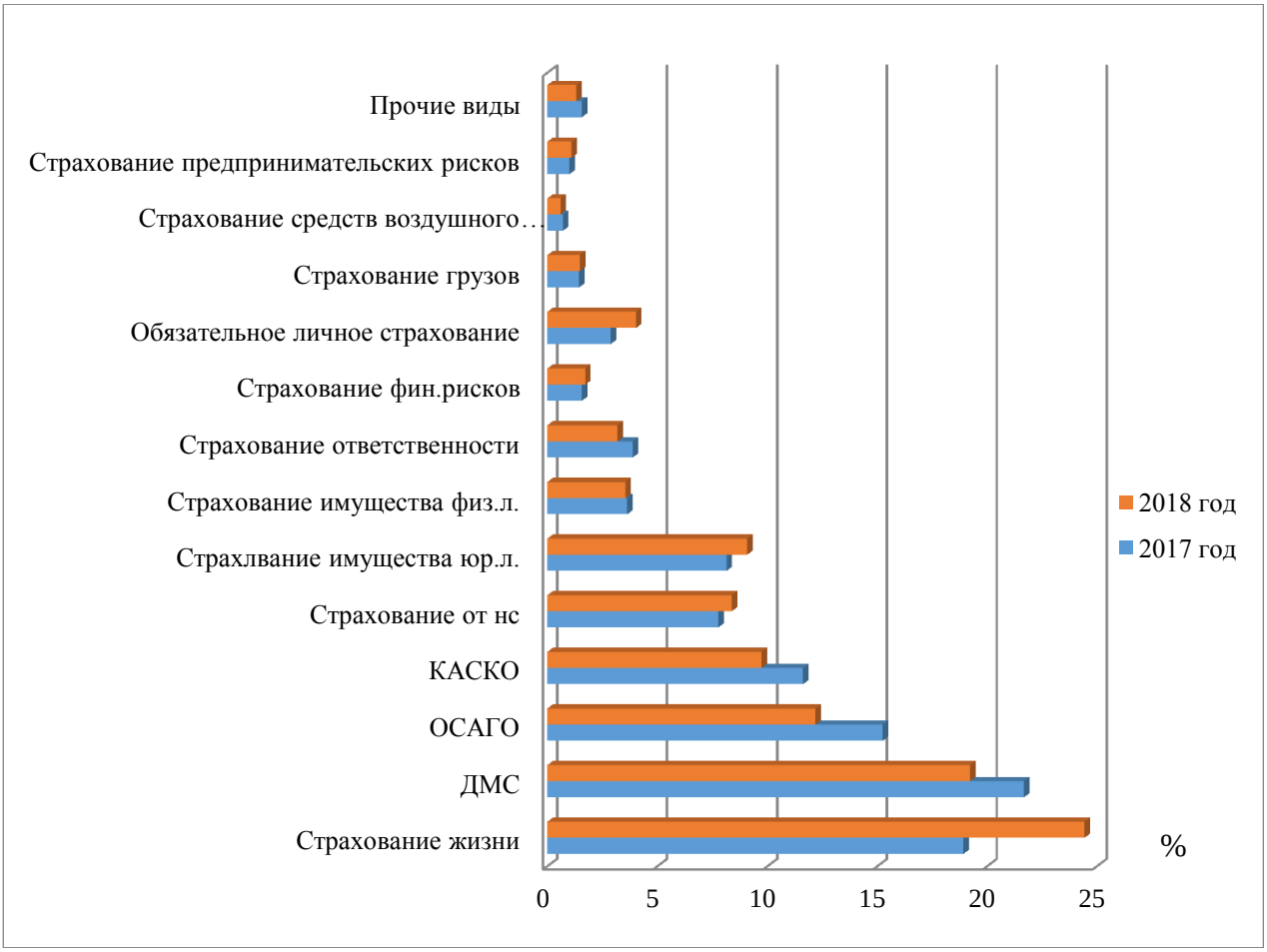


Рис. 4. Сравнительная структура премий за 1 квартал 2017 и 2018 гг.

Таблица 2

Убыточные регионы с высоким коэффициентом выплат на 2017 год

Регион	Объем премий, тыс. руб.	Объем выплат, тыс. руб.	Коэффициент выплат, %
Республика Дагестан	176 827	316 348	178,90
Карачаево-Черкесская Республика	35 759	61 030	170,67
Республика Тыва	13 825	22 175	160,40
Республика Северная Осетия-Алания	69 619	107 654	154,63
Республика Адыгея(Адыгея)	49 603	75 679	152,57
Приморский край	329 761	457 526	138,74
Ивановская область	197 967	264 919	133,82
Республика Ингушетия	20 622	23 819	115,50
Республика Бурятия	127 864	146 798	114,81
Магаданская область	24 100	26 781	111,12

Сборы премий по ОСАГО в 2017 году снизились на 5% по сравнению с 2016 годом, в связи с ростом поддельных полисов и количеством незастрахованных транспортных средств. Так же убыточность по ОСАГО была спровоцирована натуральным возмещением. Но можно сказать, что именно «Росгосстрах» повлек за собой проблемы всего ОСАГО, так как в определенный период времени контролировал 1/3 данного сегмента рынка [3].

Таким образом, стоит выделить основные тенденции, проблемы и выявить перспективы развития рынка страховых услуг на 2018 год. Страховой рынок имеет тенденцию к сокращению по количеству страховых компаний. В основном остались относительно надежные и крупные компании, которые выжили на 2018 год. Поэтому дальнейшее сокращение в большинстве случаев будет происходить за счет сделок слияния-поглощения.

Интересной остается ситуация с компанией «Росгосстрах», в отношении которой происходит санация в том числе и со стороны государства [3].

Основной «предводитель» рынка страхования, который способствует росту – страхование жизни, в частности инвестиционное страхование жизни (ИСЖ), а ОСАГО- главное «сопротивление», которое тормозит развитие и перспективы. С каждым годом страховых компаний становится меньше. Поэтому в условиях конкуренции очень важно, чтобы страховые компании оперативно реагировали на изменения финансового рынка, но и объективно оценивали риски, которые могут возникнуть у своих партнеров, конкурентов и клиентов.

Так как современный страховой рынок развивается в условиях законодательства, то малейшие изменения в законодательстве влияют на его структуру и тенденции. Например, в связи с тем, что ставка по ипотечному кредитованию по указу Президента РФ должна быть снижена до 7% годовых[4], то и сегмент ипотечного страхования на фоне активного роста объемов ипотечного кредитования пойдет в сторону роста.

Для российского страхового рынка основная группа рисков сосредоточена в сегменте ОСАГО, который продолжает быть убыточным, в том числе из-за неизменности тарифов и недобросовестных автоюристов. Если же о смене тарифов по ОСАГО уже шла речь и ЦБ активно пытается ввести новую систему тарифов, то с автоюристами сложно что-то поделать. Они как посредники, отслеживающие ДТП, выезжают на места аварий, при этом скупают у участников ДТП требования, выплачивают им небольшие суммы денежных средств на месте, а после через суд взыскивают огромные суммы со страховщиков. Так как в современном мире невозможно обойтись без электронных технологий, то электронные продажи ОСАГО попадают в зону мошенничества, где происходят вирусные рассылки и подделки коэффициентов, влияющие на расчет тарифов. Законодательных изменений по ограничению влияния посредников на данный момент не ожидается. А значит, сегмент ОСАГО будет продолжать находиться в кризисе, если либерализация тарифов не поможет улучшить ситуацию. Своеобразной проблемой российского рынка страхования многие относят относительно слабую капитализация большей части страховых компаний, это недостаточность страховых резервов (что приводит к проблеме инвестирования средств), а так же стремление к монополизации рынка [5].

Для стабильного и эффективного развития страхования в стране необходимо поддерживать соответствующий уровень доходов населения. Ведь именно население определяет развитие любого рынка. Страхование – это что? Это деятельность, направленная на улучшение качества жизни людей. Но если у населения нашей страны не хватает средств на покупку страховых услуг, то тогда зачем они нужны? Получается, что любой продукт страхования становится «привилегированным» и на его предоставление может рассчитывать человек, с доходом выше среднего, у которого денежные средства в большей степени не тратятся на продукты питания и содержание семьи. В связи с этим возникает и проблема доверия страхователей к страховщикам, а так же к целому механизму страхования в РФ. Поэтому особое внимание стоит заострить на структуре и доходов населения.

Основные перспективы развития рынка страховых услуг в основном зависят от развития экономики России в целом, в частности благосостояния населения, поэтому предсказать их очень сложно. Но что именно повлияет на развитие страхования в РФ сказать можно.

Большое значение имеет инвестиционная деятельность, вложение привлечённых средств [6, 7, 8].

Либерализация тарифов ОСАГО сможет частично «дать шанс» на перспективу развития этого сектора страхования. Свободные тарифы позволят устанавливать стоимость полиса в зависимости от реального уровня риска для отдельного человека, что снизит аварийность на дорогах. Сейчас же действует система общих тарифов, по которым водитель платит вне зависимости от вероятности причинения вреда именно его транспортным средством. Такая система включает в себя: коэффициент бонус-малус и стажа вождения, следовательно, разница в стоимости полиса не велика. Но если введутся дополнительные коэффициенты и параметры (манера вождения, характер использования транспортного средства и т.д), то возникнет дифференциация, при которой водители склонны к нарушениям будут платить больше, нежели те, кто аккуратен на дорогах. В ходе проведения реформ ОСАГО может улучшиться ситуация, связанная с доверием страхователей к сегменту страхования в целом, а значит, постепенно начнется движение в сторону эффективной работы рынка страховых услуг в целом.

Как уже было выявлено в ходе исследования, страхование жизни –лидер, а значит, как минимум на 2019 год будет сильнейшим звеном, или как минимум останется на прежнем уровне. Прирост взносов по данному виду страхованию будет при условии снижения банковских ставок и продвижения коробочного продукта (т.е. полис, которые включает в себя некоторый пакет условий страхования, страховые суммы и риски). С 2015 года ведутся споры по введению и принятию законопроекта об «обязательном страховании жилья». Если же в ближайшей перспективе данная программа будет реализована и будет заключена договоренность об стимулирующих мерах для граждан, которые будут или откажутся страховать свое жилье, то данный вид страхования может дать новый толчок для рынка. Но пока работы над данным проектом приостановились, а значит пока это только возможная перспектива.

Из приведенного анализа страховых компаний и рынка страховых услуг можно сделать определенные выводы.

В современных условиях развития экономики РФ очень важно уделять внимание не только экономической ситуации в целом, но и частности рассматривать и поддерживать каждое ее звено. Рынок страхования- одно из

основных звеньев, которое направлено непосредственно на общество. И именно общество дает движение на рост и перспективу. Поэтому экономика нашей страны нуждается в эффективном и стабильном рынке страховых услуг, который имел бы государственную поддержку с целью формирования благоприятных условий для взаимодействия страховых компаний и страховщиков.

С каждым годом число страховых компаний снижается, начиная с 2010 года, 412 компаний покинули рынок, и на 2018 год только 213 смогли удержаться на рынке. При этом ключевую роль начинают играть сделки слияния-поглощения, которые приводят к росту крупных игроков и увеличению их доли в общем объеме премий.

На 2018 год прослеживается четкая концентрация всего рынка в руках первой восьмерки лидеров (СОГАЗ, Сбербанк страхование жизни, ВТБ страхование, Альфастрахование, РЕСО-ГАРАНТИЯ, Ингосстрах, ВСК, Альфастрахование жизни). Основным и действующим лидером на протяжении 3 лет является СОГАЗ с долей 15,07% всего рынка. А вот явным «аутсайдером», начиная с 2015 года, стала одна из крупнейших компаний – «Росгосстрах», понесшая убытки. В связи с этим на сегодняшний день ее деятельность полностью перешла под контроль государства и, в отношении которой ведется санация.

На 2018 год рынок страхования можно представить в виде столкновения возможных перспектив и проблем развития. С одной стороны, страхование жизни, набирающее обороты и достигшее24,4% всего объема страховых услуг. А с другой – ОСАГО, которое находится в кризисе и имеет снижающуюся долю 12,19%. И, не смотря на возможные перспективы дальнейшего развития и другие проблемы рынка страховых услуг, основными являются эти два этих сегмента. Поэтому основной целью государства в сфере страховых услуг является нахождение такого баланса, при котором страхование жизни останется приоритетным, а ОСАГО перейдет на стадию подъема. А уже вторичными задачами является развитие и создание новых и приоритетных направлений.

Таким образом, отрасль страхования имеет весомое значение, в связи с востребованностью страховых услуг. А грамотное и эффективное управление отдельными сегментами всего рынка позволит достичь новых перспектив и расширить границы возможностей, как для страхования, так и для экономики РФ в целом.

Список литературы

1. Центральный банк РФ [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**, свободный (дата обращения: 15.04.2019).
2. Бизнес старт [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: https://businesstat.ru/russia/services/finance/insurance/analiz_rynka_strahovaniya_v_rossii/ свободный (дата обращения: 19.04.2019).
3. Ведомости [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2018/03/19/754158-rosgosstrah-poluchil-rekordnii-ubitok-za-proshlii-god свободный (дата обращения: 25.04.2019).
4. РИА [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: https://ria.ru/economy/20180301/1515515255.html свободный (дата обращения: 27.04.2019).
5. Русецкая Э.А. Рынок страхования ответственности в Российской Федерации: анализ, тенденции и перспективы развития // Финансы и кредит. – 2011. – №15 – С.37
6. Кокин А.С., Осколков И.М. Совершенствование методологии план-факт анализа бюджета инвестиционного проекта // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – №1. – С. 8-15
7. Кокин А.С., Осколков И.М. Исследование методологии разработки бюджета инвестиционного проекта // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2013. – № 1-1. – С. 258-262
8. Осколков И.М. Некоторые аспекты влияния глобального финансово-экономического кризиса на экономический рост в России // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 1 (12). – С. 113-116

THE VOLUME OF INSURANCE PREMIUMS, THE MAIN PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE INSURANCE SERVICES MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION

A.S. Kokin*, *I.M. Oskolkov*, *A.S. Kostyunina

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

In work the analysis of volumes of awards on types of insurance for the first quarter 2017-2018, insurance premiums of insurers from 2010 for 2018, share structure of insurance premiums in 2017 and for the first quarter 2018, comparative structure of awards for the first quarter 2017 and 2018 is given. The corresponding conclusions are drawn.

Keywords: structure of insurance premiums, share structures of insurance premiums, development of insurance services.

АНАЛИЗ ВАЛЮТНОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА 2016–2018 ГОДЫ

А.С. Кокин, И.М. Осколков, Е.А. Сорокина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Валютный рынок можно рассматривать как типичный пример конкурентного рынка, где действуют механизмы конкурентного ценообразования. Действительно, в большинстве стран покупку и продажу иностранной валюты может осуществить любой субъект хозяйствования. И такие операции осуществляются либо через коммерческие банки, которые, как правило, достаточно многочисленные, либо через розничную торговлю. Сделаны соответствующие выводы и рекомендации.

Ключевые слова: валютный рынок, иностранная валюта, валютный курс, конкуренция, мировые экономические отношения.

Валютный рынок можно рассматривать как типичный пример конкурентного рынка, где действуют механизмы конкурентного ценообразования. Действительно, в большинстве стран покупку и продажу иностранной валюты может осуществить любой субъект хозяйствования. И такие операции осуществляются либо через коммерческие банки, которые, как правило, достаточно многочисленные, либо через розничную торговлю. Во всех случаях, каждый из участников процесса купли-продажи не может существенно влиять на общий спрос и предложение.

Развитие внешнеэкономических отношений требует особого инструмента. Посредством, которого субъекты, действующие на международном рынке, могли бы поддерживать между собой тесное финансовое взаимодействие. Таким инструментом выступают банковские операции по обмену иностранной валюты.

Важнейшим элементом в системе банковские операции с иностранной валютой является обменный валютный курс, т. к. развитие МЭО требует измерения стоимостного соотношения валют разных стран.

Начало первой половины 2016 года прогнозировалось аналитиками как более спокойное, нежели скажем бурный и волатильный 2014 год.

В истории валютного регулирования и валютного контроля России можно выделить четыре этапа.

1 этап: 1917–1986 гг. Валютная монополия, присущая системе государственной власти, сложившейся в стране и включила в себя Госплан СССР, Минфин СССР, Госбанк СССР и Внешторгбанк СССР. Государство являлось единственным законным владельцем иностранной валюты, которая концентрировалась в его руках и распределялась с помощью валютного плана. Оно имело монопольное право на совершение операций с валютными ценностями и управление золотовалютными резервами.

2 этап: 1986 г. – март 1991 г. Либерализация внешнеэкономической деятельности и валютно-кредитных отношений. Составной частью экономических реформ, направленных на переход к рыночной экономике, явилась отмена государственной монополии внешней торговли и валютной монополии и введение децентрализации внешнеэкономической деятельности страны. Валютная реформа обеспечила переход от административного распределения валютных ресурсов государственными органами к формированию валютного рынка. Советские организации начинают активнее проводить экспортно-импортные операции и получают право самостоятельно распоряжаться иностранной валютой. Происходит формирование двухуровневой банковской системы в стране, и впервые роль органа валютного регулирования получает Государственный, а далее Центральный банк.

3 этап: март 1991 г. – ноябрь 1992 г. Происходит формирование законодательной базы валютно-кредитных отношений страны. Переход на рыночные отношения в экономике страны. Принятие закона «О валютном регулировании», где впервые определяется понятийный аппарат, показывается роль Центрального банка страны в области валютного регулирования и валютного контроля. Введение механизма обязательной продажи валютной выручки от экспорта. Создание первых валютных бирж.

4 этап: ноябрь 1992 г. – по сегодняшний день. Организация цивилизованного валютного рынка в РФ. Возникновение легального рынка наличной иностранной валюты, граждане получили право осуществлять валютные операции на основе Указа Президента «О либерализации внешнеэкономической деятельности» от 15.11.91 г.

Впервые российские граждане смогли самостоятельно выбирать, в какой форме лучше держать сбережения в наличных рублях, в рублевых вкладах в банках, в наличной иностранной валюте или на валютных счетах в уполномоченных банках. Затем происходит принятие закона «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 г.

На всем 4 этапе происходит активное изменение структуры органов валютного регулирования и валютного контроля (сейчас это Центральный банк РФ и Правительство РФ). Осуществляется введение системы репатриации валютной выручки, регламентация валютных операций резидентов и нерезидентов.

Но на этом же 4 этапе случился экономический кризис (в 1998 г.), который стал одним из самых тяжелых экономических кризисов в истории России. Кризис произошёл на фоне тяжёлой экономической ситуации в стране, усугублявшейся неэффективной макроэкономической политикой, проводившейся властями в середине 1990-х годов. В те годы жёсткая денежная политика (сдерживание инфляции за счёт отказа от эмиссионного финансирования госбюджета и за счёт удержания завышенного курса рубля) сочеталась с мягкой бюджетной политикой (необоснованно раздутые бюджеты, принимавшиеся Госдумой и подписывавшиеся президентом Ельциным). Толчок к возникновению кризиса дали два внешних фактора: резкое снижение мировых цен на то-

вары топливно-энергетического комплекса (основной статьи российского экспорта) и кризис в Юго-Восточной Азии, вспыхнувший в середине 1997 года. Для стабилизации ситуации Правительство РФ и ЦБ РФ пошли на экстраординарные меры. 17 августа 1998 года был объявлен технический дефолт по основным видам государственных долговых обязательств. Одновременно было объявлено об отказе от удержания стабильного курса рубля по отношению к доллару.

Последствия кризиса серьёзно повлияли на развитие экономики и страны в целом, как отрицательно, так и положительно.

В частности, было признано неэффективным использование завышенного курса рубля в качестве антиинфляционной меры и курс рубля стал фактически полностью формироваться рынком. Курс рубля упал за полгода более чем в 3 раза – с 6 рублей за доллар перед дефолтом до 21 рубля за доллар 1 января 1999 года.

В постдефолтные годы значительно повысилась бюджетная дисциплина. Федеральный бюджет на 1999 год был принят с дефицитом в 2,5 % ВВП (для бюджета на 1998 год аналогичный показатель составлял 4,7 % ВВП). Было также решено отказаться от финансирования дефицита госбюджета за счёт крупных заимствований, поскольку данная мера с одной стороны не даёт нужного антиинфляционного эффекта, а с другой стороны подрывает стабильность экономики. Следствием этого стало снижение прибыльности инвестирования в ценные бумаги и соответственно повышение привлекательности вложений в реальный сектор экономики, что способствовало возобновлению роста производства [1].

Негативные результаты состояли в том, что было подорвано доверие населения и иностранных инвесторов к российским банкам и государству, а также к национальной валюте. Разорилось большое количество малых предприятий. Банковская система оказалась в коллапсе минимум на полгода, несколько банков объявили о банкротстве. Вкладчики разорившихся банков потеряли вклады, сбережения населения обесценились в пересчёте на твердую валюту, упал уровень жизни, количество получающих пособие по безработице удвоилось.

Вместе с тем шок, который испытала экономика из-за ослабления рубля, а также изменения в экономической политике правительства и ЦБ, последовавшие после смены их руководства, оказали положительное влияние на её развитие. В частности, возросла экономическая эффективность экспорта, то есть экспортно-ориентированные предприятия получили дополнительные преимущества в конкурентной борьбе на внешнем рынке; предприятия, производящие продукцию для внутреннего рынка, повысили свою конкурентоспособность за счёт того, что иностранная продукция резко возросла в цене; произошли многие структурные изменения в экономике. Снижение показателей развития экономики было краткосрочным и сменилось весьма масштабным подъёмом [2].

За 2016 год по данным ЦБ России курс доллара к российскому рублю по отношению к 2015 году вырос на 5,5141 руб. за 1 доллар. Максимальная стоимость доллара за 2016 год была зафиксирована 22 января и равнялась 83,5913 руб., а минимальная – 30 декабря и составляла 60,273 руб. Курс на протяжении всего года постепенно снижался, а самое серьёзное изменение произошло в январе, когда за один день доллар потерял 3,0199 руб.

Стоимость доллара сильнее всего менялась в январе, когда колебания курса превышали 3 рубля, а слабее всего – в октябре. Больше всего доллар прибавил в июле, по итогам которого вырос на 4,5 %, а потерял – в марте, когда его цена уменьшилась на 11 % по данным FOREX за 2016 год [3].

Рис. 1. Динамика курса валюты доллара 2016 г.

Таким образом, Российский рубль, начав 2016 год с уровней близких к 80 рублям за доллар, к концу года торговался уже близко к 60. Укреплению рубля способствовал ряд нескольких факторов:

Во-первых, на протяжении года ЦБ РФ очень консервативно подходил к формированию монетарной политики. Ключевую ставку двигали вниз очень медленно и осторожно, с 11 % до 10 %. Минфином РФ было произведено размещение государственных ценных бумаг с купонной премией к ставке ЦБ. Главной задачей для Центробанка было снижение инфляции и, надо сказать, эту задачу к концу года ЦБ РФ выполнил на «отлично», инфляция в России снизилась до исторического минимума 5,6 %.

Во-вторых, инвесторы снова, несмотря на санкции и ограничения стали «заходить» в российские активы, индекс РТС за год вырос почти на 60%. Конечно, этому способствовало и повышение цен на нефть, которые за год выросли с $30 до $55.

В-третьих, стабилизировалась макроэкономическая обстановка, к концу года наметился рост в промышленности, а самое главное – опережающие индикаторы стали говорить о том, что и в потребительском сегменте наметилось оживление.

Надо отметить, что основное движение в пользу доллара произошло после президентских выборов в США и победы Трампа. До этого момента доллар балансировал на «грани вылета» в сложившемся коридоре. Появились ожидания высокой инфляции, вследствие потенциального изменения торговой политики США, роста пошлин и так далее. Рынок стал дисконтировать последствия, обещанного Трампом фискального стимулирования (инвестиции в инфраструктуру, снижение налогов).

По итогам 2016 года долларовый эквивалент наличной иностранной валюты, проданной клиентами обменных пунктов, впервые с 2004 года получился ниже уровня 100 млн. долл., составив 84,0 млн. долл. В 2015 году сопоставимый объём был сформирован по итогам первых пяти месяцев, а в 2014 году – за 2,5 месяца.

Если посмотреть на евро, то за 2016 год по данным ЦБ России курс евро к российскому рублю тоже вырос на 6,0009 руб. за 1 евро. Максимальная стоимость евро была так же зафиксирована 22 января и составила 91,1814 руб., а минимальная – 30 декабря и равнялась 63,0214 руб. Самое серьезное изменение курса произошло так же в январе и составило 3,9548 руб. [4].

Рис. 2. Динамика курса валюты евро 2016 г.

Сразу видно курс доллара и курс евро в 2016 году имели свое максимальное значение в один день – 22 января. Это можно объяснить следующим факторам. 22 января 2016 года рубль начинает копировать динамику нефти, падая вслед за ценой ключевого российского экспортного сырья.

«Пока нефть ищет свое «дно», эта же участь грозит и рублю», – уточнил аналитик FxPro Александр Купцикевич.

Но после достижения своего пика и продержав высокое значение почти 3 месяца, курс евро начинает значительно снижаться к концу 2016 года.

Фундаментальными катализаторами можно выделить следующие причины:

- шокирующая победа Дональда Трампа 9 ноября на выборах президента США;
- 19 ноября президент ЕЦБ Марио Драги «продлил денежную поддержку» (т. е., увеличил стимулирование), чтобы восстановить экономический рост путём вливания;
- 14 декабря увеличение процентной ставки (на 25 пунктов) американской Федеральной резервной системой;
- смертоносная атака 19 декабря на Рождественском базаре Берлина, что усилило сомнения в политической и экономической стабильности еврозоны.

Все эти факторы сыграли огромную роль в изменениях курса евро и привели его к резкому снижению, но можно выделить еще одну главную причину – это заканчивающаяся в 2016 году девальвация рубля с 2014 года. Можно выделить несколько причин, которые породили девальвацию российского рубля в 2014 году:

- крупные бюджетные затраты из-за Олимпиады;
- присоединение Крыма и война на Украине;
- санкции США и ЕС;
- падение мировых цен на нефть.

Таким образом, из-за произошедших изменений и начавшейся девальвации российского рубля, национальная валюта, начиная 2014 год с позиции 32,66 руб. за 1 доллар США, закончила 2016 год на позиции 60,27 руб. за 1 доллар.

Начало же 2017 года ознаменовалось значительным укреплением рубля относительно мировых ведущих валют, особенно относительно доллара США.

В 2017 году курс доллара к российскому рублю по отношению к 2016 году упал на 8,5353 руб. за 1 доллар. Максимальная стоимость доллара за год была зафиксирована 4 августа и равнялась 60,7503 руб., а минимальная – 26 апреля и составляла 55,8453 руб. Курс на протяжении всего года имел динамику к росту, но затем снова снижался. Самое серьёзное изменение произошло в июне (с 21.06 – 22.06), когда за один день доллар вырос на 1,4214 руб. [5].

Рис. 3. Динамика курса валюты доллара 2017 г.

Стоимость доллара сильнее всего менялась в июне, когда колебания курса между началом месяца и концом превысили 3,6 рубля, а слабее всего – в январе. [6]

В таблице показаны изменения курса доллара в 2017 году по месяцам:

Таблица 1

Изменения курса доллара в 2017 году по месяцам

Месяц	Средний курс	Курс в начале	Курс в конце	Минимум	Максимум
Январь	59,6299	59,8961	60,1618	59,1489	60,3196
Февраль	58,5394	60,0851	57,9371	56,7719	60,3099
Март	58,0066	57,9627	56,3779	56,3779	59,2174
Апрель	56,4356	55,9606	56,9838	*55,8453*	57,3896
Май	56,9501	56,9518	56,5168	56,0701	58,5382
Июнь	57,8932	56,6876	59,0855	56,5373	60,1482
Июль	59,6927	59,3862	59,5436	58,9325	60,7397
Август	59,6127	60,0633	58,7306	58,5320	*60,7503*
Сентябрь	57,7447	58,5454	58,0169	56,9966	58,5454
Октябрь	57,6981	57,8134	57,8716	57,0861	58,3151
Ноябрь	58,9266	58,1179	58,3311	58,0869	60,2490
Декабрь	58,5739	58,5814	57,6002	57,4544	59,2948

Причиной ослабления рубля в июне 2017 года стал рост геополитической напряженности, а именно обострение ситуации в Сирии, где проходило рассмотрение и принятие законопроекта о расширении антироссийских санкций через сенат США. Так же причиной ослабления рубля является произошедшие снижение цен на нефть, из-за отсутствия прогресса в снижении запасов, а также имеющиеся признаки ослабления спроса. Котировки нефти в июне откатились до уровней, предшествовавших соглашению ОПЕК (организация стран – экспортёров нефти) о сокращении добычи для поддержания цен. Соглашение о сокращении добычи нефти было достигнуто странами ОПЕК и другими странами, не входящими в организацию, – 30 ноября 2016 года в Вене (Австрия). Данное мероприятие проводилось с целью стабилизации рынка нефти, что в итоге и получилось выполнить у стран ОПЕК.

В 2017 году по данным ЦБ России курс евро к российскому рублю тоже вырос на 6,0009 руб. за 1 евро. Максимальная стоимость евро была так же зафиксирована 4 августа и равнялась 71,9527 руб., а минимальная – во второй половине апреля и составляла 59,6124 руб.

Рис. 4. Динамика курса валюты евро 2017 г.

Несмотря на то, что динамика изменения курса доллара за 2017 год имеет как падения, так и взлет, то изменения курса евро резко идет на подъем во второй половине отчетного года. Данный резкий взлет евро после мая 2017 года обусловлен динамикой европейской валюты на международном валютном рынке. Уже несколько лет ЕЦБ осуществляет масштабную эмиссию для того, чтобы разогнать инфляцию и заставить экономику расти. При этом основная процентная ставка европейского регулятора равна нулю, а депозитная и вовсе является отрицательной. Эти факторы привели к тому, что курс евро за последние несколько лет упал по отношению к курсу доллару практически на треть.

Стоимость евро сильнее всего менялась в феврале, когда колебания курса превышали 5,0 рублей, а слабее всего – в октябре. Больше всего евро прибавил в июне, по итогам которого вырос на 6,4 %, а потерял – в феврале, когда его цена уменьшилась на 4,7 %.

Таблица 2

Изменения курса евро в 2017 году по месяцам

Месяц	Средний курс	Курс в начале	Курс в конце	Минимум	Максимум
Январь	63,5634	63,1125	64,4333	63,1125	64,4333
Февраль	62,4011	64,2850	61,2569	60,0249	65,0322
Март	62,0003	61,3883	60,5950	60,5950	63,2661
Апрель	60,4609	59,8107	62,0440	*59,6124*	62,1664
Май	62,9553	62,1515	62,9484	61,8449	64,2398
Июнь	64,9659	63,4107	67,4993	63,4107	67,6868
Июль	68,6209	67,8072	69,6779	67,2016	69,7005
Август	70,3716	70,4603	70,2007	69,4314	*71,9527*
Сентябрь	68,7917	69,6222	68,4483	68,0215	69,7664
Октябрь	67,8553	67,9076	67,2179	67,2179	68,5032
Ноябрь	69,1320	67,6434	69,2040	67,6434	71,1721
Декабрь	69,3379	69,5185	68,8668	68,2328	69,9323

Рост курса евро в июне можно объяснить теми же причинами, что и рост курса доллара, описанный выше.

По итогам года вышло, что к курсу доллару США рубль укрепился, а вот к курсу евро он упал. С точки зрения условий торговли Россия ухудшила свои позиции к США (маленькая доля в торговле), но почти не изменила к Китаю (из-за того, что юань тоже укрепился к доллару, почти как рубль) и заметно улучшила по отношению к еврозоне. В итоге, для внешней торговли России, произошедшие изменения в 2017 году были благоприятны.

Начало 2018 года обуславливается небольшим снижением курса доллара и укреплению рубля, но уже в конце января – начале февраля, курс доллара снова идет на подъем.

По данным ЦБ России курс доллара к российскому рублю (в 2018 г. по отношению к 2017 г.) тоже вырос на 4,3201 руб. за 1 доллар. Максимальная стоимость доллара за год была зафиксирована 12 сентября и равнялась 69,9744 руб., минимальная была зафиксирована 28 февраля – 55,6717 руб.

Рис. 5. Динамика курса валюты евро 2018 г.

В начале года рубль вел себя достаточно спокойно, однако в апреле 2018 года санкциям удалось повлиять на курс рубля. Новые санкции американского Минфина против российских олигархов и чиновников, введенные 6 апреля 2018 года, стали очень болезненным событием для рынка. В понедельник 7 апреля терять в капитализации стали все крупнейшие российские компании, независимо от попадания в санкционный список. К закрытию торгов 9 апреля 2018 года российские фондовые индексы просели на 8–11 % – это рекордное падение с декабря 2014 года, когда падение было спровоцировано обвалом мировых цен на нефть. Так же последствием стало и подорожание единицы доллара. Так же на такое поведение курса валют и повлияла напряженность вокруг Сирии, которая может грозить новыми ограничениями для Москвы.

Динамика фондового рынка неизбежно отражается на курсе валюты. Из-за возросшего уровня риска инвесторы начали распродавать рублевые активы, включая облигации российского госдолга, а полученную прибыль конвертировать в доллары. На этом фоне 10 апреля доллар впервые за 2 года вырос до 63 рублей. Данное изменение хорошо видно на графике. График показывает изменения курса доллара США за год (с 1 января по 12 декабря 2018 года).

Как мы наблюдаем, в августе – сентябре доллар снова вырос. В понедельник 6 августа курс доллара превысил отметку в 68 рублей и обновил максимум с апреля 2016 года. Причиной этому явлению стало падение цен на нефть, а также то, что в связи с новыми санкциями США желающих выйти из рубля оказалось очень много. Далее отметка к середине сентября стала еще выше, составив уже 69 рублей.

Теперь посмотрим на ситуацию с курсом евро.

В 2018 году по данным ЦБ России курс евро к российскому рублю по отношению к 2017 году, вырос на 7,9178 руб. за 1 евро. Максимальная стоимость евро была зафиксирована 12 сентября и равнялась 81,3942 руб., а минимальная 11 января и составляла 67,8841 руб.

Изменения курса евро схоже с изменением курса доллара по отношению к рублю. Причинами такого резкого скачка курса в апреле и августе – сентябре, являются те же самые произошедшие события, которые повлияли на такое же поведение курса доллара.

Заканчивая проведенный анализ за 2018 год, можно сделать следующие выводы. Конечно же, к самому главному внешнему фактору, который оказывает влияние на курсы доллара и евро в 2018 году, относится мировая цена на нефть. Россия входит в состав наиболее крупных поставщиков нефти в мире, и поэтому какие-либо изменения цены на «черное золото» сказываются на экономике страны. То есть существует закономерность: когда стоимость барреля растет, экономика страны становится сильнее, когда падает – возникают проблемы. Другими словами, чем дороже нефть, тем ниже курс доллара (евро).

Кроме внутренних политических ситуаций, большую роль играет и внешняя политика. Поэтому следующей, но немало важной причиной, являются санкции со стороны США и ЕС.

Новые антироссийские санкции, предъявленные Вашингтоном, попали точно в цель. Рубль по отношению к доллару и евро в 2018 году опустился до уровней, не виданных с сентября 2017 года. Стоимость акций отечественных компаний, котирующихся на зарубежных биржах, рухнула почти наполовину. Такими темпами может снова случится девальвация рубля, как и в 2014 году.

Мнение аналитиков по поводу рубля на декабрь 2018 года более чем оптимистичное. Они считают, что декабрь может положительно сказаться на курсе рубля по той простой причине, что именно в этом время обычно закрывается финансовый год, публикуются отчеты крупных компаний и так далее. Все это может привлечь инвесторов, как новых, так и ранее ушедших с рынка из-за нестабильности. Как следствие, есть неплохая вероятность, что в декабре курс рубля относительно доллара США укрепится.

К этому моменту все основные финансовые новости уже пройдут, и по идее, ничто не будет мешать постепенному росту. Кроме того, именно на декабрь обычно приходится основной «бум» покупательской активности населения, что дает дополнительные деньги в виде налогов, что автоматически положительно сказывается на валюте.

Но с другой стороны, обычно именно под конец года курс падает, исходя из данных прошлых лет. Пусть и не всегда. Так что в данном случае ничего однозначного пока сказать нельзя. Нужно смотреть новости и ждать очередных проблем от «наших зарубежных коллег».

Итого, исходя из прогнозов экспертов на 2018 год, глобального обвала можно не ждать. Возможно, будет некоторое падение, но примерно к концу года, по предварительным данным, курс должен укрепиться и стабилизироваться на уровне 70-75 рублей за 1 доллар США. Для торговли это будет не самое удачное время, так как никакого ярко выраженного тренда не будет.

С другой стороны, возможны существенные, очень краткосрочные колебания вверх и вниз, что также поможет заработать. Сделать это можно достаточно просто: провести примерную горизонтальную усредненную линию курса и открывать сделки на повышение тогда, когда актив упадет слишком низко. Альтернативный вариант – ждать, пока он резко возрастет и сразу же работать на понижение, однако это более рискованный путь, так как история доказывает, что курс рубля относительно того же доллара в 2018 году все же более склонен именно к росту, так что лучше работать на повышение.

Нужно учитывать влияние валютного курса на инвестиционную активность в стране [7,8,9].

Валютный рынок – это система устойчивых экономических и организационных отношений, возникающих при осуществлении операций по покупке или продаже иностранной валюты, платежных документов в иностранных валютах, а также операций по движению капитала иностранных инвесторов.

Валютный рынок Российской Федерации занимает особое место в реформировании российской экономики, направленном на ее вхождение в глобальную систему мирохозяйственных связей.

Основываясь на проведенный анализ, можно сказать, что есть много причин, причем как внутренних, так и внешних, из-за которых происходит относительное изменение курса валют, по отношению к рублю. Самым важным фактором можно, конечно же, выделить цены на нефть и санкции от США и стран ЕС, а также другие политические ситуации.

Список литературы

9. Динамика курса валют ЦБ РФ [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: https://ratestats.com, свободный (дата обращения: 25.04.2019).
10. Князева Е.Г, Мокеева Н.Н, Родичева В.Б. Международный валютный рынок и валютный дилинг: учеб. пособие.- Екатеринбург : Изд-во Урал. университета, 2014-120 с.
11. Развернутые прогнозы курса рубля на 2018-2019 год [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: https://olymp-trade24.com, свободный (дата обращения: 27.04.2019).
12. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: http://www.cbr.ru, свободный (дата обращения: 29.04.2019).
13. FOREX [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: https://www.fxclub.org, свободный (дата обращения: 30.04.2019).
14. Федеральный закон – №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 г. (ред. от 25.12.2018 г.).
15. Кокин А.С., Осколков И.М. Совершенствование методологии план-факт анализа бюджета инвестиционного проекта // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. №1. С. 8-15.
16. Кокин А.С., Осколков И.М. Исследование методологии разработки бюджета инвестиционного проекта // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 1-1. С. 258-262.
17. Осколков И.М. Некоторые аспекты влияния глобального финансово-экономического кризиса на экономический рост в России // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 113-116.

ANALYSIS OF THE CURRENCY MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION FOR 2016-2018

A.S. Kokin, I.M. Oskolkov, E.A. Sorokina
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The foreign exchange market can be considered as a typical example of the competitive market where mechanisms of competitive pricing operate. Really, in the majority of the countries any subject of managing can carry out purchase and foreign currency sales. Such operations are carried out or through commercial banks which, as a rule, rather numerous, or through retail trade. The corresponding conclusions and recommendations are drawn.

Keywords: foreign exchange market, foreign currency, exchange rate, competition, world economic relations.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЬГОТ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ УСЛОВИЯХ

А.С. Кравченко

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье рассмотрены существующие льготы по налогу на прибыль для предприятий и организаций, предусмотренные налоговым кодексов РФ. Проведен анализ использования льгот налогоплательщиками-организациями Нижегородской области. Сделаны выводы об эффективности применения льгот для отбельных категорий плательщиков.

Ключевые слова: налог на прибыль, льготы, налогоплательщики, пониженные ставки по налогу на прибыль, налоговый кодекс.

В современных социально-экономических и нормативно-правовых условиях одним из основных инструментов регулирования и стимулирования экономического роста является налоговая политика страны. Налоговая политика предусматривает введение налоговых льгот, предусматривающих полное или частичное освобождение налогоплательщика от уплаты налога в соответствии с действующим законодательством, что позволяет создать благоприятную среду для активного развития экономики и социальной сферы.

В России льготы по федеральным налогам и сборам устанавливаются и отменяются Налоговым кодексом Российской Федерации. Для более детального рассмотрения вопроса о налоговых льготах, стоит обраться к статье 56 Налогового кодекса Российской Федерации.

В статье 56 Налогового Кодекса РФ определено, что льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов, предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налоги или уплачивать их в меньшем размере [1].

Следует отметить, что условия применения льгот по налогам и сборам, не могут носить индивидуальный характер (п. 1 ст. 56 НК РФ). Организация вправе отказаться от использования льготы либо приостановить ее использование на один или несколько налоговых периодов, если иное не предусмотрено Налоговым кодексом РФ (п. 2 ст. 56).

Целью предоставления налоговых льгот является уменьшения налогового обязательства налогоплательщика и (или) отсрочка либо рассрочка платежа.

Между тем существуют понятия «налоговая льгота» и «дифференцированная ставка», различия между которыми приобрели правоприменительное значение. Однако контролирующие органы зачастую такие дифференцированные ставки рассматривают как налоговые льготы для того, чтобы применить к обеим категориям правомочия по проверке их обоснованности в ходе мероприятий камерального контроля посредством истребования документов (п. 6 ст. 88 НК РФ) [1].

Статья 284 НК РФ предусматривает, что налоговая ставка налога на прибыль, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, законами субъектов Российской Федерации может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков [1].

Пониженные налоговые ставки по налогу на прибыль организаций, подлежащему зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, установленные законами субъектов Российской Федерации, принятыми до дня вступления в силу Федерального закона от 3 августа 2018 года N 302-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации», подлежат применению налогоплательщиками до даты окончания срока их действия, но не позднее 1 января 2023 года. При этом указанные пониженные налоговые ставки могут быть повышены законами субъектов Российской Федерации на налоговые периоды 2019 – 2022 годов [2].

Рассмотрим применение налоговых льгот по налогу на прибыль на примере Нижегородской области. Нижегородская область традиционно входит в число 10 областей РФ, обеспечивающие наибольшие поступления по налогу на прибыль, активно использует налоговые преференции.

Исчисленная сумма налога на прибыль по предприятиям Нижегородской области составляет 2014 год – 14956908 тыс. руб., 2015 год – 18043671 тыс. руб., 2016 год –18663750 тыс. руб., 2017 год –19699105 тыс. руб. [3]

Проанализируем в динамике лет налоговые преференции в виде пониженных налоговых ставок, по налогу на прибыль организации, применяющие организациями Нижегородской области.

На сегодняшний день по Нижегородской области существует несколько категорий налогоплательщиков применявших ранее и применяющими сейчас льготы по налогу на прибыль.

Остановимся более подробнее на некоторых из них:

– это снижение ставки по налогу на прибыль в соответствии с Законом Нижегородской области от 31.12.2004 N 180-З «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Нижегородской области» по налогу на прибыль;

– в соответствии с Законом Нижегородской области от 14.02.2006 N 4-З «О государственной поддержке инновационной деятельности в Нижегородской области»;

– в соответствии с Законом Нижегородской области от 14.02.2006 N 4-З «О государственной поддержке инновационной деятельности в Нижегородской области» о фактически предоставленных льготах для общероссийских общественных организаций инвалидов и организаций, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общероссийских общественных организаций инвалидов, если среднесписочная численность инвалидов среди их работников составляет не менее 50 процентов, а их доля в фонде оплаты труда – не менее 25 процентов, при условии направления высвобождающихся средств на улучшение условий труда инвалидов и мероприятия, связанные с адресной социальной поддержкой инвалидов, в том числе на оказание материальной помощи, оплату лекарственных препаратов для медицинского применения на лечение, бытовое и транспортное обслуживание;

– в соответствии с Законом Нижегородской области от 14.03.2006 № 21-З «О предоставлении льгот по налогу на прибыль организаций» о фактически предоставленных льготах за 2015 год организаций народных художественных промыслов при условии, если доля выручки от продажи произведенных ими изделий народных художественных промыслов в общем объеме выручки от продажи товаров (работ, услуг) составляет не менее 75 процентов;

– в соответствии с Законом Нижегородской области от 01.11.2017 № 145-З «О снижении налоговой ставки налога на прибыль организаций для отдельных категорий налогоплательщиков в 2018-2022 годах» предусмотрено, что налоговая ставка налога на прибыль организаций, установленная для зачисления налога в бюджет Нижегородской области, снижается для организаций, оказавших финансовое пожертвование на проведение спортивных мероприятий Нижегородской области и (или) спортивным клубам, спортивным командам Нижегородской области, на процент, равный соотношению суммы оказанного финансового пожертвования к сумме налоговой базы для исчисления указанного налога, но не более чем на 4,5 процента. При этом сумма снижения налога на прибыль организаций не должна быть больше суммы пожертвования. Налоговая ставка налога на прибыль организаций, установленная для зачисления в бюджет Нижегородской области, не может быть ниже 12,5 процента. Пониженная ставка при расчете налога на прибыль организаций применяется по итогам отчетного (налогового) периода при условии заключения с Правительством Нижегородской области соглашения о взаимодействии в области развития спорта в Нижегородской области. (льгота на спорт);

– в соответствии с Законом Нижегородской области от 14.03.2006 № 21-З «О предоставлении льгот по налогу на прибыль организаций» о фактически предоставленных льготах за 2015 год организаций почтовой и курьерской деятельности при условии, если выручка от почтовой и курьерской деятельности составляет не менее 50 процентов.

Сведения о наличии льгот представленных предприятиям и организациям Нижегородской области по решениям Законодательного Собрания Нижегородской области приведены в табл. 1.

Таблица 1

Сведения о наличии льгот, предоставленных предприятиям и организациям за 2014–2018 год по решениям Законодательного Собрания Нижегородской области

Нормативно-правовой акт	Перечень льгот	Вид платежа (налог, сбор)
Закон Нижегородской области № 21-З от 14.03.2006 (п.1 ст.1)	Организациям почтовой и курьерской деятельности	Снижение ставки налога на прибыль на 4 %
Закон Нижегородской области № 21-З от 14.03.2006 (п.2 ст.1)	Общероссийским общественным организациям инвалидов и организациям, находящимся в их собственности	Снижение ставки налога на прибыль на 4,5%
Закон Нижегородской области № 21-З от 14.03.2006 (п.3 ст.1)	Организациям народных художественных промыслов	Снижение ставки налога на прибыль на 4,5%

Закон Нижегородской области № 21-З от 14.03.2006 (п.4 ст.1)	Организациям уголовно-исполнительной системы	Снижение ставки налога на прибыль на 4,5%
Закон Нижегородской области № 180-З от 31.12.2004	Организациям, заключившим инвестиционные соглашения с Нижегородской областью и реализующие одобренные инвестиционные проекты	Снижение ставки налога на прибыль
Закон Нижегородской области № 4-З от 14.02.2006	Организациям, расширенным приоритетом инновационные проекты	Снижение ставки налога на прибыль
Закон Нижегородской области № 174-З от 01.12.2011	Организациям, оказавшим финансовое пожертвование спортивным командам	Снижение ставки налога на прибыль

Очевидно, что льготы по налогу на прибыль предусмотренные для отдельных категорий плательщиков позволяют в ряде случаев снизить ставку на максимальную величину, предусмотренную НК РФ.

Рассмотрим возможности использования льгот по налогу на прибыль налогоплательщиками Нижегородской области (табл. 2.)

Таблица 2

Возможности использования льгот по налогу на прибыль налогоплательщиками Нижегородской области

Наименование показателей	2014	2015	2016	2017
Сумма недопоступления налога на прибыль в связи с установлением законами субъектов Российской Федерации пониженной ставки налога для отдельных категорий налогоплательщиков в соответствии с п.1 ст.284 НК РФ (кроме резидентов особых экономических зон и участников региональных инвестиционных проектов) тыс. руб.	387744	468971	389080	296513
Количество налогоплательщиков, применивших пониженные налоговые ставки	52	59	36	47

Из анализа выше приведенной таблицы видно, что количество налогоплательщиков, применивших пониженные налоговые ставки по налогу на прибыль варьируется в размере 50 единиц. Вместе с тем сумма недопоступления налога на прибыль в связи с установлением законами субъектов Российской Федерации пониженной ставки налога для отдельных категорий налогоплательщиков в соответствии с п.1 ст.284 НК РФ составляет за анализируемы период более 1,5 млрд. руб. [3]. Сэкономленные средства на налогах позволяет налогоплательщикам расширять свое производство, приобретать современное оборудование, увеличивать количество рабочих мести тем самым благоприятно влияет на экономический климат нашего региона.

Проведем анализ недопоступления сумм по налогу на прибыль для отдельных категорий плательщиков Нижегородской области.

НК РФ разрешает при определенных условиях применять ставку 0% по налогу на для образовательных, медицинских организации, а также организаций, осуществляющие социальное обслуживание граждан и сельхозпроизводители (п. п. 1.1, 1.3 ст. 284 НК РФ) [1].

Так, пунктом 1 статьи 284.1 Кодекса установлено, что организации, осуществляющие образовательную и (или) медицинскую деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации, вправе применять по налогу на прибыль организаций налоговую ставку 0 процентов при соблюдении условий, установленных этой статьей. При этом условия, позволяющие применять налоговую ставку в размере 0 процентов для медицинских организаций, указаны в пункте 3 статьи 284.1 НК РФ [1] В Нижегородской области таких организаций насчитывается на 01.01.2018 года 387, потеря бюджета в связи с применением данной ставки за 2014-2017 гг. составила более 400 млн. руб. [3]. Анализ применения применять налоговой ставки в размере 0 процентов для медицинских и образовательных организаций представлен в табл. 3.

Таблица 3

Анализ сумм недопоступления налога в связи с применением нулевой ставки, организациями, осуществляющими образовательную и (или) медицинскую деятельность в Нижегородской области

Наименование показателей	2014	2015	2016	2017
Сумма недопоступления налога в связи с применением нулевой ставки, организациями, осуществляющими образовательную и (или) медицинскую деятельность, тыс. руб.	81934	87315	117 919	123679
Количество налогоплательщиков, применивших пониженные налоговые ставки	204	201	241	387

В соответствии с п. 1 ст. 284.5 НК РФ организации, осуществляющие социальное обслуживание граждан, вправе применять налоговую ставку 0% при соблюдении условий, установленных ст. 284.5 НК РФ [1].

К таковым относятся: организация должна быть включена в реестр поставщиков социальных услуг субъекта РФ; доходы организации за налоговый период от деятельности по предоставлению гражданам социальных услуг должны составлять не менее 90% ее доходов, учитываемых при определении налоговой базы при исчислении налога на прибыль; в штате организации непрерывно в течение налогового периода числятся не менее 15 работников; организация не совершает в налоговом периоде операций с векселями и финансовыми инструментами срочных сделок (п. 3 ст. 284.5 НК РФ) [1].

В Нижегородской области таких организаций насчитывается 14 на 01.01.2018 г., в бюджет не поступило в связи с применением данной нулевой ставки за 2014-2017 гг. более 9 млн. руб. [3].

Анализ сумм недопоступлений налога на прибыль для организаций, осуществляющих социальное обслуживание граждан в Нижегородской области отражает табл. 4.

Согласно п. 1.3 ст. 284 НК РФ для сельскохозяйственных товаропроизводителей, отвечающих критериям, предусмотренным п. 2 ст. 346.2 НК РФ, и рыбохозяйственных организаций, налоговая ставка по налогу на прибыль по деятельности, связанной с реализацией произведенной ими сельскохозяйственной продукции, а также с реализацией произведенной и переработанной данными налогоплательщиками собственной сельскохозяйственной продукции, устанавливается в размере 0 процентов.

Таблица 4

Анализ сумм недопоступлений налога на прибыль для организаций, осуществляющих социальное обслуживание граждан в Нижегородской области

Наименование показателя	2015	2016	2017
Сумма недопоступления налога в связи с применением нулевой ставки для организации, осуществляющие социальное обслуживание граждан, тыс. руб.	3349	1041	5331
Количество налогоплательщиков, применивших пониженные налоговые ставки	2	8	14

В Нижегородской области таких организаций насчитывается 61 на 01.01.2018 г., в бюджет не поступило в связи с применением данной нулевой ставки за 2014-2017 гг. сумма более 690 млн. руб. [3].

Анализ сумм недопоступлений налога на прибыль для сельскохозяйственных товаропроизводителей в Нижегородской области отражает табл. 5.

Таблица 5

Анализ сумм недопоступлений налога на прибыль для сельскохозяйственных товаропроизводителей в Нижегородской области

Наименование	2014	2015	2016	2017
Сумма недопоступления налога в связи с применением нулевой ставки для сельскохозяйственных товаропроизводителей	199263	147947	123043	227125
Количество налогоплательщиков, применивших пониженные налоговые ставки	59	65	61	61

С 01.01.2017 года Федеральным законом от 23.05.2016 № 144-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» расширены налоговые преференции для участников региональных инвестиционных проектов, так называемых РИП. А, именно, льготный порядок налогообложения в отношении региональных инвестиционных проектов теперь распространяется на все субъекты РФ [4].

Участник регионального инвестиционного проекта, реализуемого на территории субъектов Российской Федерации, перечисленных в подпункте 1 пункта 1 статьи 25.8 НК РФ, вправе применять пониженные ставки по налогу на прибыль организаций, если региональный инвестиционный проект предусматривает производство товаров в рамках единого технологического процесса на территории одного или нескольких субъектов Российской Федерации, перечисленных в подпункте 1 пункта 1 статьи 25.8 НК РФ [1].

Участниками РИП признаются:

1. организация, получившая статус участника РИП с включением в Реестр участников РИП (для всей территории РФ).
2. организация, обратившаяся в налоговый орган с заявлением о применении пониженной налоговой ставки (на территории 15 регионов РФ)
3. организация – участник специального инвестиционного контракта (на всей территории РФ), далее – СПИК.

Для участников РИП Нижегородской области возможны следующие режимы (снижение ставки) налогообложения прибыли (табл. 6.).

Таблица 6

Анализ снижения ставок по налогу на прибыль для участников РИП и организаций, заключивших СПИК

Наименование показателя	Ставка налога в бюджет субъекта устанавливается
для организаций, расположенных в других регионах (включаемых в Реестр)	не менее 10% (по год, когда КВ = льготе)
для организаций, заключивших СПИК	понижена до 0% – на срок договора, но не позднее 2025 г.

Данные пониженные ставки применяются либо, начиная с налогового периода, в котором была получена первая прибыль от реализации товаров, произведенных в результате реализации регионального инвестиционного проекта. Либо пониженные налоговые ставки применяются, начиная с налогового периода, в котором одновременно:

1) признана прибыль от реализации товаров, произведенных в результате реализации регионального инвестиционного проекта;

2) выполнен минимальный объем капитальных вложений;

3) подано заявление о применении льготы [1].

Пониженные ставки по налогу на прибыль для участников РИП устанавливаются законами субъектов РФ.

При этом законом субъекта РФ для всех или отдельных категорий участников срок применения пониженной налоговой ставки может быть сокращен по сравнению с предусмотренным НК РФ. В настоящее время на территории Нижегородской области закон субъекта Российской Федерации для участников РИП не принят.

НК РФ предусматривает льготный порядок налогообложения для участников специальных инвестиционных контрактов, одной из сторон которых является Российская Федерация, от имени которой выступает федеральный орган исполнительной власти в сфере промышленной политики или иной федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный Правительством РФ.

Правила заключения специальных инвестиционных контрактов, стороной которых является Российская Федерация, установлены постановлением Правительства РФ от 16 июля 2015 г. № 708.

СПИК вносится в перечень инвестиционных проектов. Порядок ведения перечня готовится Минпромторгом и утверждается Правительством РФ.

В настоящее время принят и действует Закона Нижегородской области от 01.02.2017 г. № 9-З, предполагающий снижение ставок по налогу на прибыль, организациям, являющимся участниками специальных инвестиционных контрактов (СПИКи) [6].

Для всех случаев (РИПы и СПИКи) применения пониженных налоговых ставок налога на прибыль налогоплательщиком должно быть выполнено условие: доходы от реализации товаров, произведенных в результате реализации регионального инвестиционного проекта, составляют не менее 90% всех доходов, учитываемых при определении налоговой базы по данному налогу.

Таким образом, организация может иметь статус участника РИП, быть включена в Реестр участников РИП или в перечень инвестиционных проектов, но не получить право на пониженные налоговые ставки.

С 1 января 2015 года для резидентов территорий опережающего социально-экономического развития (далее – ТОСЭР) предусмотрены налоговые преференции по налогу на прибыль организаций.

При соблюдении определенных условий указанными резидентами, налоговая ставка по налогу на прибыль организаций, в части, подлежащей зачислению в федеральный бюджет, устанавливается в размере 0 процентов в течение пяти налоговых периодов начиная с налогового периода, в котором в соответствии с данными налогового учета была получена первая прибыль от деятельности, осуществляемой при исполнении соглашений об осуществлении деятельности на территории опережающего социально-экономического развития.

Кроме того, размер налоговой ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов Российской Федерации, не может превышать 5 процентов в течение пяти налоговых периодов и не может быть менее 10 процентов в течение следующих пяти налоговых периодов [1]. В Нижегородской области с 23.02.2019 г. на территории муниципального образования город Володарск Володарского муниципального района создана территория опережающего социально-экономического развития «Володарск» на основании Постановления Правительства РФ от 12.02.2019 N 124 «О создании территории опережающего социально-экономического развития «Володарск»» [7]. В настоящее время принят и действует Закона Нижегородской области от 05.10.2017 г. № 109-З, предполагающий снижение ставок по налогу на прибыль организациям, являющимся участниками ТОСЭР.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что в настоящее время использование налоговых льгот по налогу на прибыль является действенным инструментом налоговой политики для отдельных категорий плательщиков Нижегородской области. Однако, с в соответствии с законом N 302-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации», значительное количество льгот по налогу на прибыль будет действовать лишь до 01.01.2023 года, существенно ограничивая права региональных органов власти, в части снижения налогового бремени для отдельных категорий плательщиков, что в долгосрочной перспективе может отрицательно сказаться на финансово-экономическом состоянии как рассмотренных предприятий, так и области в целом.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части I, П. [Электронный ресурс]. Режим доступа: Консультант плюс. Законодательство.

2. Федеральный закон от 3 августа 2018 года N 302-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: Консультант плюс. Законодательство.

3. Информационный портал о налогообложении [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn52/, свободный.

4. Федеральным законом от 23.05.2016 № 144-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: Консультант плюс. Законодательство.

5. Постановление Правительства РФ от 16 июля 2015 г. № 708. [Электронный ресурс]. Режим доступа: Консультант плюс. Законодательство.

6. Закон Нижегородской области от 01.02.2017 г.№ 9-З [Электронный ресурс]. Режим доступа: Консультант плюс. Законодательство.

7. Постановление Правительства РФ от 12.02.2019 N 124 «О создании территории опережающего социально-экономического развития «Володарск»» [Электронный ресурс]. Режим доступа: Консультант плюс. Законодательство.

8. Закона Нижегородской области от 05.10.2017 г.№ 109-З Электронный ресурс]. Режим доступа: Консультант плюс. Законодательство.

9. Подольская Т.О., Кравченко В.С. Возможности инновационного развития организаций на примере Нижегородской области / Т.О. Подольская, В.С. Кравченко // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2015. № 9. С. 121-125.

THE POSSIBILITY OF USING BENEFITS FOR INCOME TAX IN MODERN SOCIO-ECONOMIC AND REGULATORY CONDITIONS

A.S. Kravchenko
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The article discusses the existing benefits for income tax for enterprises and organizations, provided for by the tax codes of the Russian Federation. The analysis of the use of benefits by taxpayers-organizations of the Nizhny Novgorod region. Conclusions about the effectiveness of the use of benefits for bleaching categories of payers.

Keywords: income tax, benefits, taxpayers, reduced income tax rates, tax code.

ДОБРОВОЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ГАРАНТИЯ ПОЛУЧЕНИЯ ПОМОЩИ

Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, С.В. Березина, Д.В. Суходоев

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В условиях перехода к цифровой экономике регулирование медицинского страхования предусматривает не только цифровизацию при заключении договоров страхования, но и процесса выполнения договоров. Раскрыты особенности обязательного и добровольного страхования как вида экономической деятельности. Показано, что ДМС – финансовый механизм управления рисками, связанными с нарушением здоровья человека. Разработаны и приведены права и обязанности страхователя при калькуляции по ДМС.

Ключевые слова: актуарные расчеты, медстрахование, страховой риск, эквивалентность.

Нормативное регулирование медстрахования, различные разделы, терминология, определения и правовые ситуации прописаны в двух основных правовых документах – в ГК РФ и Законе РФ No4015-1 от 27 ноября 1992 г. «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [3]. В одной из глав (48) ГК РФ представлены основополагающие задачи, позволяющие решать тот или иной аспект медстрахования. Так, пунктом 1 статьи 927 ГК РФ предусматривается в системе медицинского страхования заключение соглашения между страховщиком со страховым учреждением. В двух статьях этого документа (934 и 940) содержится понятие, согласно которого вводится положение для страхования личности. Составление и подписание такого соглашения производится в стандартном виде.

ФЗ No1499-1 от 28.06.1991 г. определяет основополагающие инструменты добровольного страхования граждан, включая как экономические, так и правовые механизмы работы с гражданами[1]. Предусмотрены два вида возможного страхования: добровольное и обязательное. Они выступают как добавка к ОМС и обеспечивают гражданам гарантию приобретения медицинских услуг больше минимальной величины согласно ОМС. Оптимизация двух систем страхования привела к различным аспектам их использования, которые определяются тем, что:

– система ДМС согласно своей программы оказывает услуги населению организациями, не имеющими отношения к системе ОМС;

– сервис медицинских услуг, время ожидания обслуживания врачом, срок ожидания госпитализации выше, чем у услуг, оказываемых в системе ОМС;

– разной является страховая сумма обслуживания. В ДМС она взаимосвязана с выбором программы клиентом и использованием различных вариантов обслуживающих медицинских организаций. Программы страхования отличаются по многим параметрам обслуживания и ценовой фактор используется в большом диапазоне.

Отношения между застрахованным субъектом и страхователем в добровольной системе страхования осуществляются, как правило, в зависимости от таких объектов как медицинские организации, учреждения по страхованию и практикующие врачи. В ДМС очень большой круг объектов взаимодействий с застрахованными гражданами, которые выбирают их самостоятельно. Между субъектами также отношения строятся по-разному, т.к. они имеют разные условия заключенных договоров и права обеих сторон могут быть разными. Если граждане становятся страхователями в своих взаимоотношениях, то они принимают самостоятельное решение при заключении договора страхования и оговаривают с выбранной медицинской фирмой о заключении договора в пользу третьих лиц. При этом выбирается и прикладывается одна из программ ДМС к договору: определяется необходимость обслуживания на дому (или без вызова); медицинские услуги личного врача, с включением стоматологической помощи; профилактические осмотры, диспансерное и консультативное обслуживания.

Создание и рационализация системы ДМС основано на влиянии различных факторов и имеет специфические условия [4]. Риск одного и того же заболевания у каждого человека разный. Страхование самого риска при получении примерно одинаковых последствий конкретного заболевания зависит от частоты повторения этого риска в процессе жизни клиента. Периодичность и частота повторения заболеваний зависит от трех возрастных характеристик заболевших граждан:

– до возраста 15 лет – имеет место высокий уровень заболеваемости детскими болезнями как в дошкольных так и школьных учреждениях;

– с 15 лет начинается нарастание инфекционных и профессиональных заболеваний и степень этого риска до 40 лет возрастает;

– с 40 лет заболеваемость граждан усиливается и после 60 лет наступает пиковый период по многим разновидностям болезней. Потребность в ДМС резко возрастает, несмотря на то, что многие потребности покрываются за счет ОМС. Число обращений к ДМС всегда зависит от гарантий, которые предоставляет система обязательного страхования. Все задачи выполняемые при добровольном страховании часто объединяются согласно их направленности в следующие группы:

– экономическая направленность основана на различных источниках финансирования системы здравоохранения, создании инновационной технической базы медицинских учреждений и создание доступности услуг для различных категорий граждан;

– направленность социальная предусматривает сохранение здоровья граждан не зависимо от места их проживания и возможности создания семьи и деторождения.

По признакам можно классифицировать виды ДМС следующим образом (рисунок 1). Для рыночной экономики добровольное страхование по медицинским услугам становится необходимым и своевременным. Создается механизм финансового взаимодействия граждан и медицинских учреждений. Это обеспечивает оптимальность при управлении рисками повторных заболеваний или возникновения хронических заболеваний.

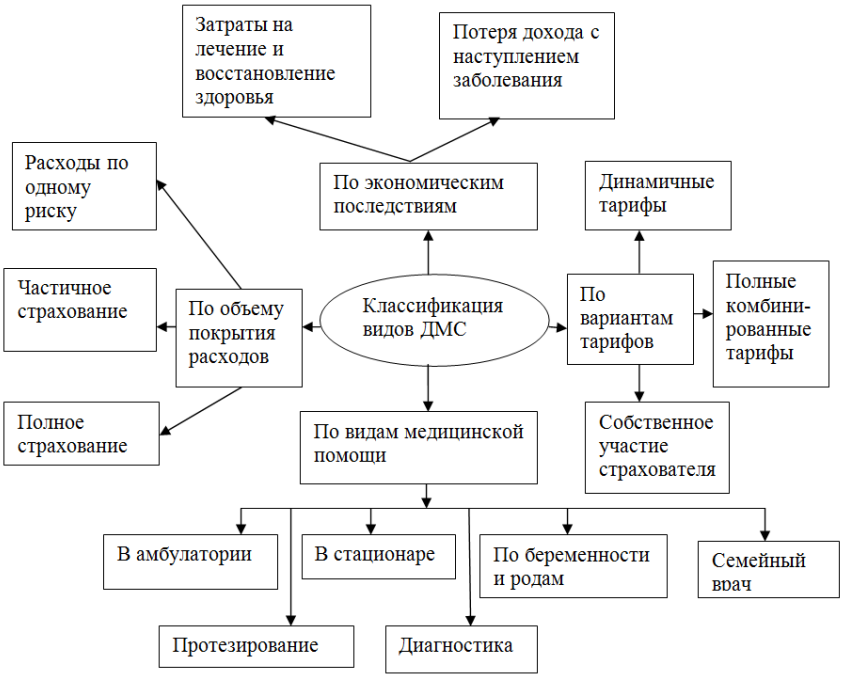


Рис. 1. Модель классификации видов ДМС

Гарантии обслуживания заболевших граждан резко увеличиваются при обращении к добровольному страхованию[5]. Появляется гарантия получения квалифицированного обслуживания через систему бюджетных средств, выделяемых медицинским организациям. Это позволяет оптимизировать систему страхования за счет:

– улучшения диагностики заболеваний с использованием современных приборов и методов;

– продвижения системы обеспечения дорогостоящих операций и лекарственных препаратов:

– использования инновационных цифровых технологий;

– создание имиджевых условий содержания больных в клинике;

– модернизация системы комфортности обслуживания на дому;

– продвижение новых видов лечения, отсутствующих в базовых перечнях ОМС.

В соответствии со спросом потребителей медицинских услуг любая программа ДМС может изменяться и пересматриваться [6]. Чаще всего это касается вопросов узкоспециализированной диагностики, лечения за рубежом. Актуарные расчеты по программам ДМС целесообразно проводить в несколько этапов, учитывая их последовательность и взаимосвязь.

Структура элементов страхования граждан добровольно претерпевает изменения и содержит различные направления этих элементов [7]. Особенно это касается таких элементов как:

– ассортимент услуг медицинской помощи, составляющих страховое покрытие;

– перечень сумм страховки, позволяющих клиенту составить договор страховки;

– виды услуг медицинских организаций согласно лимитов страховой ответственности;
– соглашения с установленными показателями увеличения взноса по страхованию;
– таблица премий по страхованию в соответствии с таблицей сумм страховки;
– наименование обслуживающих организаций по каждой конкретной программе;
– сроки и время страхования при обращении клиентов.

В ДМС при оптимизации ставок согласно тарифов оговорка актуарных расчетов предусматривает риски связанные с выплатами страховой суммы для покрытия ущерба [8]. Рационализация актуарных расчетов предусматривает в ДМС реализацию базовых принципов при разработке тарифных ставок для различных видов страхования, кроме страхования жизни. Происходит это в связи с использованием специфики страхования жизни. Своеобразие страхового тарифа и его расчета можно судить согласно рисунка 2.

Это происходит в связи с имеющимися вариантами потенциального и фактического использования этих услуг медицины. Оплата различными способами и расчет самих тарифов удобны для клиентов и при этом соблюдаются все основные принципы. В связи с многообразием программ ДМС оплата может производится различными вариантами [9].

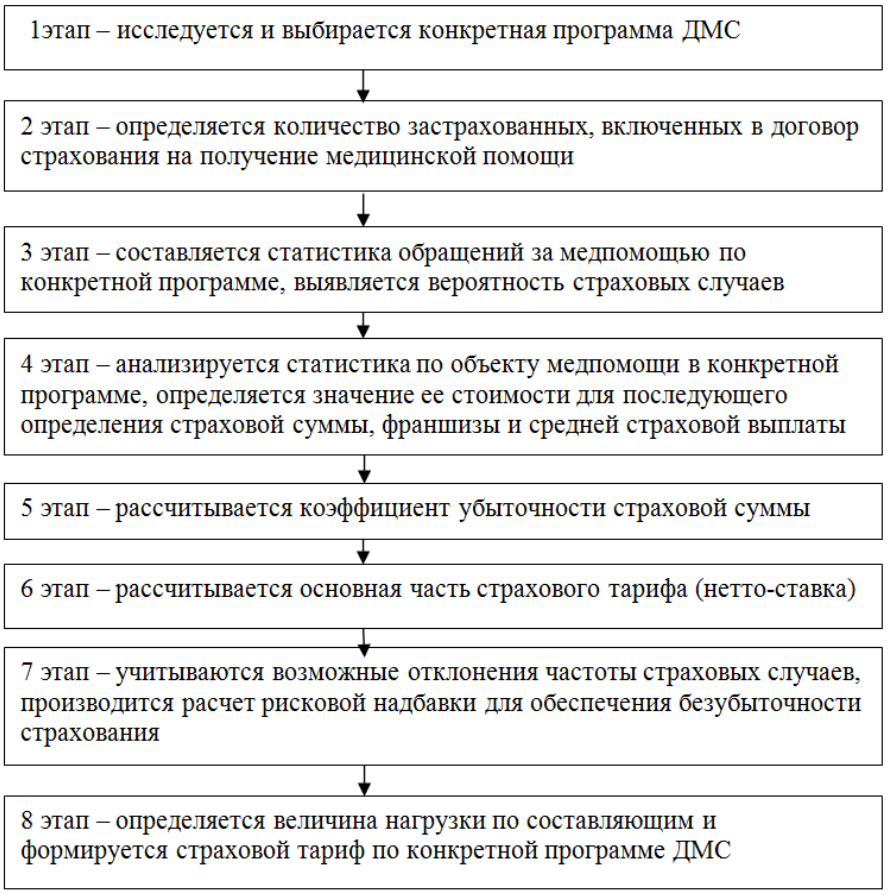


Рис. 2. Поэтапная модель актуарных расчетов при определении страхового тарифа

Наиболее часто используется стандартный вариант оплаты. Он на первом этапе предусматривает выписку счета медицинским учреждением персонально каждому потребителю. Он должен не только оплатить выданный счет, но и предоставить квитанцию об оплате в страховую организацию. Компенсация расходов на лечение потребителя услуг производит страховая организация. Иногда клиент может направить выписанный счет для оплаты своему страховщику, если сумма в страховом договоре достигла необходимого уровня и позволяет этот счет к оплате принять. При таком варианте взаимодействия страховщика и клиента уменьшаются затраты на ведение дел у страховщика и резервные средства остаются в процессе капитализации.

Можно использовать и более современный вид оплаты медицинских услуг – в отсутствии самого застрахованного потребителя [10]. Это имеет место в страховых организациях при условии получения счета к оплате от самой медицинской организации. Организация -страховщик согласовывает период выставления счета за вылеченных пациентов с медицинской организацией по всем застрахованным клиентам. Принципы расчета представлены в таблице 1. Если договора заключаются по нескольким программам (комплексный полис) базовые тарифы определяются по каждой программе страхования, после определения страховой премии по индивиду-

альной программе, возможно установление по нескольким программам страховой суммы и единого страхового тарифа. Конкретное значение повышения (понижения) коэффициента устанавливается исходя из факторов риска и их влияния на изменение вероятности наступления страхового случая.

Таблица 1

Принципы расчета страховых тарифов по ДМС и их характеристики.

Рассчитывают отдельно по видам медпомощи программы	Разрабатывают по программам ДМС	Исключают виды помощи по ОМС	Используют данные статистики по отдельным отраслям	Обосновывают выбор порядка выплат	Учитывают срок договора по ДМС
- амбулаторно-клиническая - стационарная - родовспо можение - круглосуто чная медпомощь - дневной стацио-нар - диагности рование -услуги семейного врача - лекарствен ное обеспечение	- в соответствии с полученной лицензией на медицинские услуги - расчет по каж-дой программе тарифных ставок отдельно	- анализ струк-туры и состава медпомощи по территориаль-ным программам ОМС - государ ственные гаран-тии по бесплатной медицине	- медицин-ская статистика учи-тывает показате-ли, в т.ч. - продолжи тельность жизни - смертность - заболевае мость - госпитали зация	- на случай выплаты страховой суммы - на случай суточных выплат при наступле нии заболева ния	- характер вы-плат - накопле ние статисти-ческих данных

При заключении коллективных договоров страхования не требуются данные о состоянии здоровья потенциальных застрахованных, однако от пола и возраста сотрудников компании зависит, как часто и от каких болезней они будут лечиться, а значит, половозрастной состав коллектива определяет наполнение и стоимость корпоративной программы ДМС. Страховщики могут увеличить размер премии, если коллектив более чем на ¾ женский или если в нем преобладают лица пенсионного возраста. При страховании коллектива, в котором мужчин больше, чем женщин, тариф может быть несколько меньше, что служит основанием для применения понижающих коэффициентов от 0,75 до 0,9.

Страховщики устанавливают лимиты в отношении выплат по ряду заболеваний, которые могут иметь повышенную вероятность возникновения, чтобы избежать выплат за лечение таких заболеваний, предлагают включать в программы их профилактику. Например, если у сотрудников коллектива сидячая работа, то высок уровень риска развития остеохондроза, в программу могут быть включены лечебный массаж, лечебная физкультура, а если работа сотрудников связана с длительным пребыванием на ногах – консультация флеболога, хирурга – ортопеда.

При тарификации происходит деление застрахованных по однородным группам в зависимости от степени риска [11]. Для каждой группы рассчитывается величина страхового тарифа, основываясь на математической оценке риска. В однородных группах есть объекты со степенью риска выше и ниже среднего. Часто встречаются ситуации, когда риск по которым ниже среднего с одной стороны, а с другой стороны – в первую очередь передать свой риск страховщику хотят страхователи, у которых степень риска выше средней по группе – это проявление антиселекции (таблица 2).

Таблица 2

Перечень тарифов на повышение и понижение

Повышение тарифа, в т.ч.:	Понижение тарифа, в т.ч.:
-повышение категории ЛПУ, -расширение перечня медицинских учреждений, включенных в страховую программу, -увеличение наборов рисков, -расширение сервиса, -расширение программы ДМС, -страхование родственников сотрудников.	-понижение категории ЛПУ, -уменьшение набора рисков, -оптимизация сервиса, -страхование всего списочного состава сотрудников предприятия, -сокращение перечня страховых случаев, -оплата части программы сотрудниками.

При использовании калькуляции по ДМС заполняется форма определенного содержания (территория, сколько человек хотят застраховаться, категория программ, возраст, E-mail, телефон). Права и обязанности

страхователя при калькуляции по ДМС представлены на рисунке 3. Они рассматриваются согласно законов о медицинском страховании граждан.

В «Стратегии развития страховой деятельности в РФ до 2020 года» раздел 3, пункт 5 отменено «расширение перечня услуг, предоставляемых в рамках страхования жизни и комбинированных с иными видами страхования» [3]. Следовательно, медицинским страхованием реализация комплексных мер по развитию добровольного страхования будет способствовать большему охвату потенциальных страхователей, обеспечит доступность для всех категорий граждан и юридических лиц. Однако, это социальная реальность, с которой необходимо считаться.

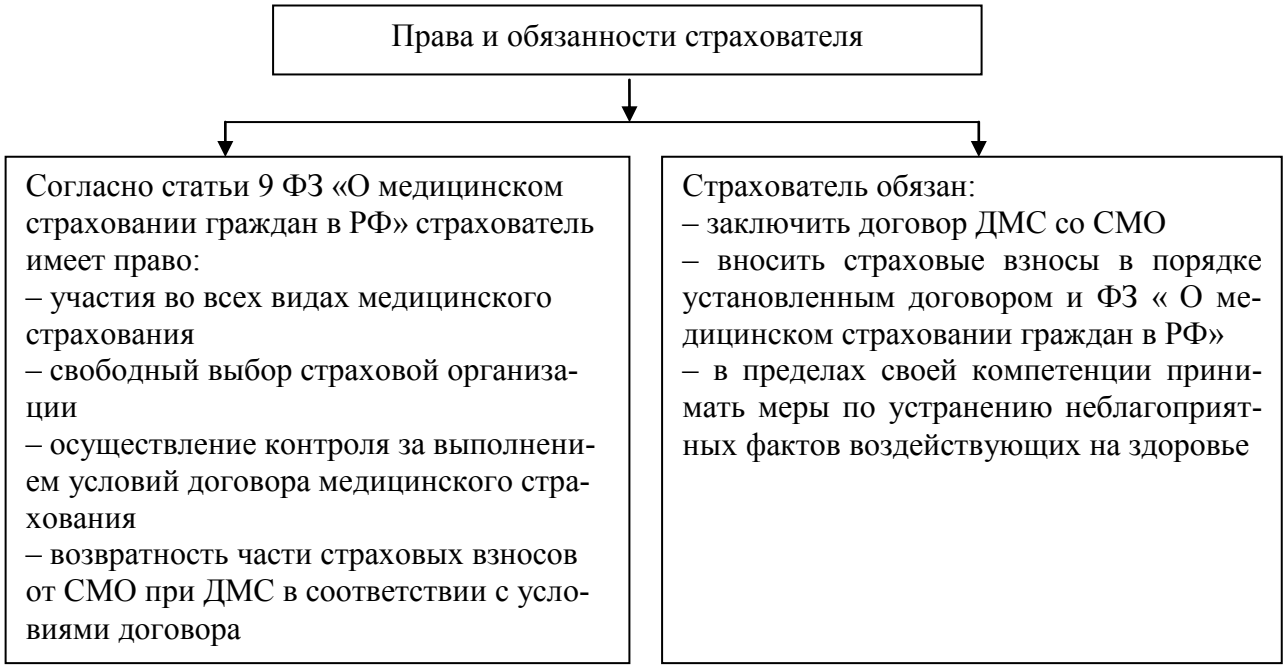


Рис. 3. Права и обязанности страхователя при калькуляции по ДМС

Анализ наиболее востребованных программ по ДМС показал, что происходит быстрое развитие страхового рынка и услуги становятся более специализированными. Это можно рассмотреть на примере часто востребованных программ:

– «Доктор Ресо» – включает базовый пакет услуг; в т.ч. амбулаторная помощь, помощь на дому, скорая помощь, а также дополнительные опции:

– «Азбука здоровья» – диагностика;

– «Скоро в школу/в детский сад» включает: диагностику, лабораторные исследования, осмотр узкопрофильных специалистов;

– «Стоматология» – лечение, кариес, пломбы;

– «Айболит» – для детей от рождения до 18 лет предусматривает обслуживание на дому, выписка сопроводительных документов и рецептов, выезд медиков, цифровое консультирование, доставка и определение в стационар.

– «СДМ– трудовой» – используется для пациентов проживающих в других странах или не имеющих гражданства, но находящихся на территории России на учебе или другого вида деятельности. Они могут выбрать из любой программы необходимые медицинские услуги, такие как: прием узкопрофильного врача, инструментальная диагностика, получение неотложной консультации, донорская кровь, экстренное стационарное обслуживание.

– «Сфера качества» – основное мнение «узнайте у врача», помощь по скайпу, видео-доктор, получение возможности проживания, питания, транспортировки, лингвистических и других видов обслуживания.

– «Лечение за границей» – ограниченное использование медицинской помощи зарубежных специалистов, если подобные заболевания не имеют возможности вылечить по месту нахождения больного, в том числе: онкология, опухоль мозга, коронарография, трансплантация, сердечно – сосудистые заболевания.

– «Альянс-жизни» – в договор включается франшиза, которая помогает руководству корпоративного клиента сэкономить. Данная программа направлена не столько для единовременной помощи пациенту, но и по предотвращению заражений в коллективе.

– «Стандарт» – для физических лиц предоставление скорой помощи при таких случаях, как: отравление, постоянные болезни, травмирование органов, единовременные боли. Страховые тарифы по ДМС отличаются в

зависимости от города проживания, индивидуальности клиента. Для каждого клиента рассчитываются персональные тарифы по видам страхования. При использовании Интернет – системы возможно стандартное заявление пациента, где указывается выбранный им продукт страхования. Специалист-страховщик используя актуарный калькулятор сообщает клиенту о стоимости полиса, либо в электронном виде на имя E-mail заявителя, либо по телефону. Высококвалифицированные менеджеры страховых учреждений постоянно занимаются усовершенствованием системы ДМС, разрабатывая новые страховые продукты. Возрастающее влияние процессов обращения граждан к добровольному страхованию при развитии цифровой экономике, в области информационного обмена на социальную действительность отдельных территорий, привело к значительным изменениям в самых различных сферах личной жизни граждан. Сам механизм, характеризующий данное изменение, вошел в народный лексикон и стал предметом теоретических споров и дискуссий. Таким образом, увеличивается

взаимозависимость интересов граждан и бизнеса. Сущность взаимозависимости заключается не только в укреплении внутренних связей отдельного страховщика и страхователя, но и в усилении взаимодействия новых сфер деятельности. В результате, вышеупомянутые процессы не могли не затронуть и программы ДМС, тарификацию и актуарные возможности инновационных расчетов ставок. Анализ программы страхования добровольного вида т.е. разнообразных возможностей оказания помощи пациенту (которая будет оплачена), позволяют определить затраты на страхование, а также размер компенсации для индивидуальных видов поддержки здоровья пациента. При этом выбирается организация, которая своевременно окажет содействие по получению этой компенсации. Такие программы играют ключевую роль в формировании обязательств страховых организаций, т.к. они являются обязательными для исполнения заключенных договоров. В результате возникла необходимость формирования инновационной тарифной концепции в ДМС. Тарификация в ДМС оказалась сложной задачей. Это объясняется влиянием внешних факторов развития экономики, которые заставляют формировать страховые компенсации индивидуально. Статистические данные по обратившимся клиентам позволяют составить различия в потребности их обращения в лечебное заведение. Интенсифицировать процессы обращения требуется в связи с переходом на цифровую экономику, которая предполагает высокий уровень инновационности не только медицинских услуг, но и квалификации персонала.

При использовании актуарных возможностей определения затрат по программам страхования учитываются: дифференциация по возрасту, полу, имиджу человека и сельскому менталитету, и персональному и коллективному получению сервиса. Таким образом, преобразования в системе ДМС стали неотъемлемым условием повышения конкурентоспособности отечественной системы страхования.

Во время заключения договора по нескольким программам (комплексный полис) базовые суммы определяются по индивидуальной программе для клиента. Компенсация для клиента, получаемая по индивидуальной программе, может определяться по нескольким видам помощи, которые он получает и по которым заключил договора. Конкретный показатель коэффициента определяется исходя из условий оказания содействия клиенту и их влияния на повышение (понижение) частоты заключения договоров о сотрудничестве. При расчете окончательного ценового тарифа определяют этапы последовательности действий, оказывающих влияние на определение размера риска. Дело в том, что в данный период в нашей стране осуществляются такие процессы, как содействие цифровой трансформации управления медицинским инновациям и демократизацию отношений. В новых реалиях, сопряженных с сокращением государственной дотации и субсидии, связанных со страхованием медицинских услуг, учреждения-страховщики в целях использования дополнительных финансовых ресурсов вынуждены еще более четко реагировать на изменения в структуре спроса на различные программы. На практике чаще стали использовать маркетинговые исследования потребностей как отдельного индивидуума, так и государства в целом. возникновения страхового случая

Калькуляция дотаций и компенсаций при добровольном заключении страховых договоров базируется на принципе эквивалентности. Установление процента, который показывает наступление ответственности страховщика, отсекаются случаи с минимальным размером компенсаций, но высокой частотой обращения клиентов. Другими словами, в новых условиях цифрового становления экономики организации вынуждены руководствоваться рыночными принципами и ориентироваться на спрос, складывающийся в обществе на подобные услуги, выявляя те из них, когда потенциальные клиенты готовы платить, а также всячески рекламируя качество предлагаемого продукта конкретной страховой организации.

Список литературы

1. Федеральный Закон РФ «О медицинском страховании граждан в РФ» №1499-1 28.06.1991 г. (с изм. и дополн. 29.05.2002 г. №57-ФЗ, 27.072006 г. №137-ФЗ)

2. Федеральный Закон РФ «Об актуарной деятельности в РФ» от 02.11.2013 г. № 293-ФЗ (в ред. от 23.06.2016 г.).

3. Стратегия развития рынка страхования РФ на период до 2020 г., принята Председателем ВСС 24.10 2012 г.

4. Никулина Н.Н., Березина С.В., Суходоева Л.Ф. Альтернативные варианты доверительного управления инвестиционными ресурсами страхования // В сборнике: Промышленное развитие России: проблемы, перспек-

тивы сборник статей по материалам XVI Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов: в 2 томах. 2018. С. 47-51.

5. Никулина Н.Н., Березина С.В., Суходоева Л.Ф. Модель взаимодействия процессов управления рисками // Вестник Московского университета МВД России. 2014. № 4. С. 203-211.

6. Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д., Суходоев Д.В. Особенности актуарного оценивания в современных условиях // Вестник Московского университета МВД России. 2014. № 8. С. 247-249.

7. Никулина Н.Н., Суходоева Л.Ф., Суходоев Д.В. Мерчендайзинг – эффективное направление продвижения страховых продуктов // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2014. № 2. С. 18-22.

8. Никулина Н.Н., Суходоева Л.Ф. Внутренний аудит формирования изменений уставного капитала страховщика // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 5. С. 139-143.

9. Никулина Н.Н., Суходоева Л.Ф., Суходоев Н.Д.Анализ методов определения бюджетных затрат на рекламу в страховой организации // Страховое дело. 2014. № 5 (254). С. 8-14.

10. Суходоева Л.Ф., Рачинский А.В., Суходоев Д.В.Инвестирование ресурсов в конкурентной среде // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 8-1 (55). С. 117-121.

11. Суходоева Л.Ф., Роганова С.Ю., Огородова М.В., Зенова Е.Н., Суходоев Д.В., Ясенев О.В. Ресурсное обеспечение инновационных технологий // Экономика и предпринимательство. 2018. № 10 (99). С. 1113-1116.

VOLUNTARY HEALTH INSURANCE AS A GUARANTEE OF ASSISTANCE

N.N. Nikulina, L.F. Sukhodoyeva, L.F. Sukhodoyeva, S.V. Berezina, D.V. Sukhodoev
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

In the context of the transition to the digital economy, the regulation of health insurance provides not only for digitalization in the conclusion of insurance contracts, but also the process of implementation of contracts. The features of compulsory and voluntary insurance as a type of economic activity are revealed. It is shown that VMI is a financial mechanism of risk management associated with human health disorders.

Keywords: actuarial calculations, medical insurance, insurance risk, equivalence.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Е.М. Попова

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В современных условиях перехода на цифровые технологии в различных сферах экономики в развитии финансового рынка происходит трансформация традиционных способов инвестиционно-финансового посредничества и появляются новые, основанные на интернет технологиях формы. В настоящее время краудфандинг, краудинвестинг, краудлейнинг и др. способы привлечения финансирования динамично развиваются в развитых экономиках и приобретают популярность в России.

Ключевые слова: инвестиционно-финансовый посредник, коллективное инвестирование, цифровизация, блокчейн, краудфандинг, краудинвестинг, краудлейнинг, микроинвесторы, альтернативное финансирование.

Институт финансового посредничества в рыночной экономике прочно занимает позиции необходимого механизма эффективного развития экономической системы. Общепринято делить модели перераспределения капитала от субъектов-сберегателей к субъектам –потребителям на два типа: рыночную, основанную на прямом способе перераспределения финансовых ресурсов и кредитно- банковскую, предполагающую опосредованное, косвенное перераспределение через финансовые организации, являющиеся финансовыми посредниками. На протяжении всего периода развития хозяйственных систем, под воздействием объективных и субъективных факторов, постоянно происходят существенные изменения в различных сферах экономики. Не исключением является и механизм финансового посредничества.

На смену традиционным способам привлечения ресурсов путем банковского кредитования или в порядке заимствования через выпуск ценных бумаг, появляются новые формы коллективного финансирования, основанные на интернет-технологиях. А деятельность банков и других финансовых посредников, под воздействием цифровизации экономических процессов и таких тенденций в развитии финансового рынка как конвергенция финансовых услуг, также претерпевают существенные изменения.

Конвергенция финансовых услуг как основная современная тенденция развития финансовой индустрии проявляется в объединении усилий инвестиционных компаний и коммерческих банков по созданию финансовых конгломератов. Посредством объединения происходит оптимизация бизнес процессов, диверсификация источников ликвидности и доходов, наращивается капитализация бизнеса, осваиваются новые сегменты рынка и т.п.[1]

Необходимо отметить, что процесс цифровизации повсеместно охватывает и финансовую сферу, на её базе возникает ряд технологий, способных значительно изменить традиционную посредническую деятельность банков и других инвестиционно-финансовых посредников в сфере финансирования и инвестирования. К числу таких прорывных технологий ы можно отнести технологию блокчейн.

Блокчейн является технологией, представляющей собой цифровой журнал учета записей транзакций, которая обеспечивает хранение и обработку данных в блочной цепи. Записи этого журнала не централизованы, они распределены среди всех участников сети на их компьютерах, при этом на них возложена функция верификации и внесения новых записей в журнал.

Применение технологии блочной цепи дает представителям финансового сектора ряд новых возможностей и способно изменить в обозримом будущем не только банковский бизнес, но и финансовую систему в целом [2]. По расчетам аналитиков испанского банка Santander, существует возможность использования блокчейна более чем в двадцати внутрибанковских рабочих процессах, а его использование в них принесет общую экономию затрат порядка 15-20 млрд. дол. [3]

С применением блокчейна значительно модернизируется процесс инвестиционного банкинга поскольку участникам торговых сделок с ценными бумагами не нужно будет обращаться к специальным институтам инфраструктуры фондового рынка, которые сейчас сопровождают заключение и исполнение сделок с ценными бумагами. Использование данной технологии позволит в будущем участникам торговли проводить самостоятельно обмен любыми активами. В условиях цифровизации коммерческие банки будут вынуждены переориентировать свою деятельность на рынке ценных бумаг с фондового посредничества на спектр консультационных услуг, услуг по аналитической поддержке и оценке инвестиционных рисков, а техническая работа по организации, заключению и исполнению сделок с ценными бумагами будет выполняться без сторонней помощи.

В настоящее время блокчейн рассматривается как плацдарм для организации эффективной системы привлечения финансовых ресурсов в банковский и реальный сектор, в реализацию социальных, экологических, творческих проектов. В последние годы в передовых странах мира активное развитие получил такой механизм взаимодействия инвесторов и инициаторов проектов, как краудфандинг.

Краудфандинг – это способ привлечения финансовых ресурсов посредством специальных интернет-площадок. Краудфандинг условно принято делить на три вида: краудлендинг, краудинвестинг и краудфандинг с нефинансовым вознаграждением. С 2012 по 2016 годы рынок краудфандинга в мире показывал более чем двукратный ежегодный рост и, к концу 2016 года составил более 50 млрд. долл. США [4].

Сам по себе краудфандинг, являясь составной частью краудсорсинга (от англ. «crowd» – толпа и «soursing» – привлечение, использование ресурсов), представляет собой модель сотрудничества широкого круга физических лиц, при котором осуществляется добровольная финансовая поддержка какого-либо проекта или предприятия.

На сегодняшний день принято выделять несколько направлений в рамках данного способа привлечения средств, одним из которых является краудинвестинг. В свою очередь краудинвестинг подразделяется на лендинг (p2p-кредитование), краудинвестинг на ценных бумагах, модель роялти (разделение прибыли) и его гибридные формы.

Краудинвестинг выступает модификацией коллективного инвестирования в сети интернет и предполагает участие микроинвесторов. При этом данный метод финансирования в сравнении с другими способами привлечения капитала обладает рядом преимуществ, к числу которых можно отнести:

- скорость и простота привлечения средств;
- аккумуляция средств мелких инвесторов и направление их на финансирование значимых для экономики проектов;
- расширение возможностей для микроинвесторов в сфере инвестирования за счет низкого порога вхождения;
- повышение транспарентности отношений в области инвестирования и др.

Все эти достоинства и обуславливают рост интереса к краудинвестингу, как со стороны владельцев капитала, так и со стороны инициаторов проектов. На конец 2017 года под различные проекты при помощи данной технологии в РФ было привлечено порядка 1 млрд. рублей. [4] Если посмотреть на структуру мирового рынка краудинвестинга, то можно заметить, что в основном пользуется популярностью краудлединг (рис. 1).

Большим потенциалом для роста обладает краудинвестинг на ценных бумагах, основанный на возможностях технологии блочной цепи, которая сейчас интенсивно внедряется.

В настоящее время в данной сфере финансового посредничества появляются крупные банки, которые либо уже запустили свои крауфайдинговые платформы («Альфа-банк» и «Модуль-банк»), либо только готовятся к этому (Сбербанк, ВТБ). Подключение к данному процессу крупных банков, совершенствование законодательства, развитие инфраструктуры, популяризация форм коллективного финансирования должны побудить развитие данного рынка. По оценкам аналитиков к 2020 году объём рынка должен достичь 25 млрд рублей. [4].

Таким образом, механизм инвестиционно-финансового посредничества постоянно развивается, появляются новые способы перераспределения капитала, основанные на цифровых технологиях, а это в свою очередь требует дальнейших исследований как в области теории, так и практики.

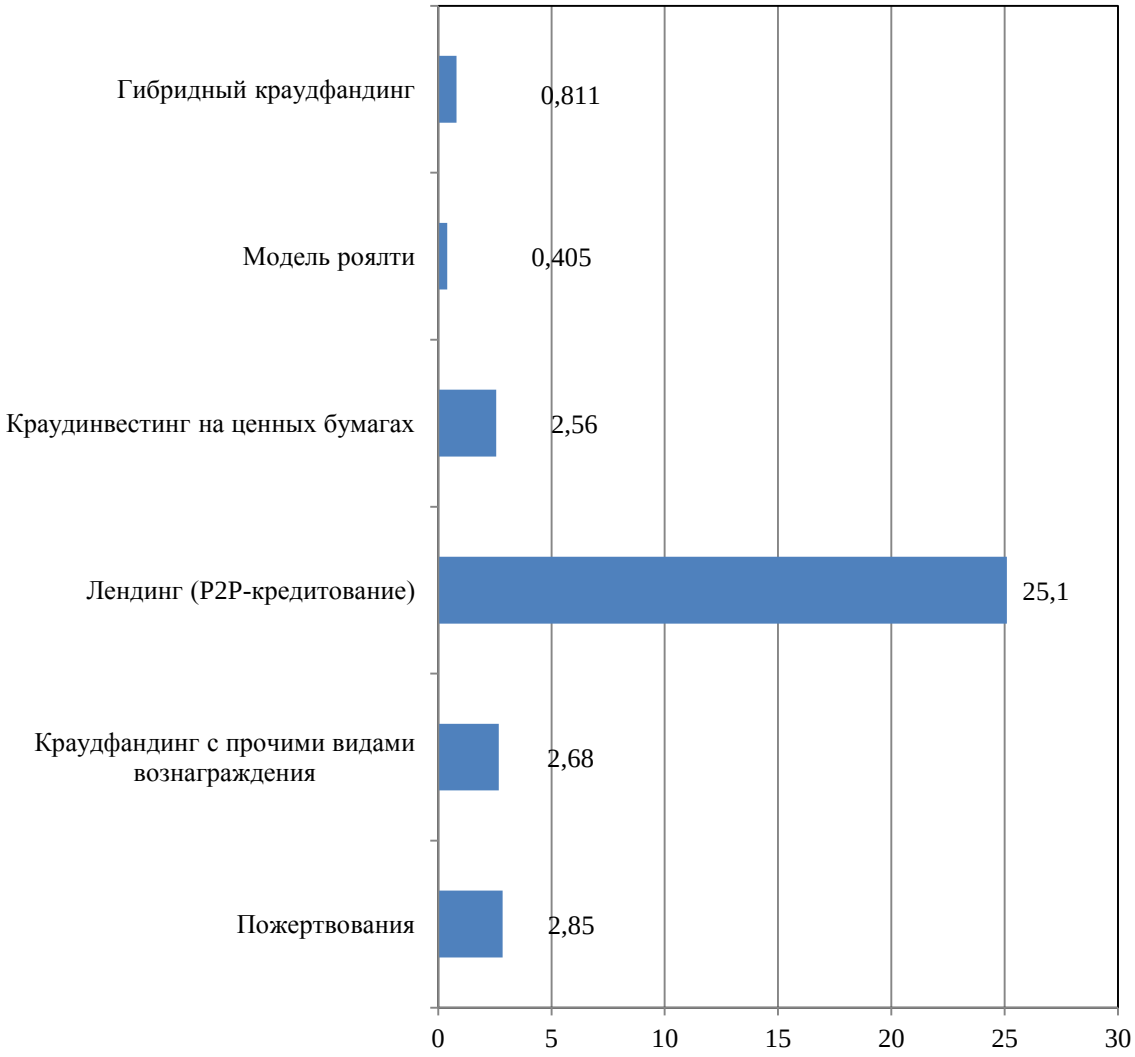


Рис. 1. Объем рынка краудфандинга в 2015 году по направлениям, млрд. долл. США [5]

Список литературы

1. Миркин Я.М., Жукова Т.В. Роль коммерческих банков на финансовом рынке (аналитическое исследование) // Вестник Финансовой академии. 2010. № 6 (60). С. 22-27.

2. Попова Е.М., Попов Н.В. Блокчейн как драйвер изменений в банковском секторе // Банковские услуги. 2016. № 12. С. 9-14.

3. Астанин Э. Скованные одной цепью // Депозитариум. 2016. №4 (144). С. 16-20.

4. Портал BOOMIN [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://boomin.ru

5. Информационный портал о краудинвестициях [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://crowdexpert.com

TRANSFORMATION OF INVESTMENT AND FINANCIAL INTERMEDIATION IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

E.M. Popova

Saint-Petersburg State University of Economics

In modern conditions of transition to digital technologies in various sectors of the economy in the development of the financial market, traditional methods of investment and financial intermediation are transforming and new forms based on Internet technologies are emerging. Currently, crowdfunding, crowdinvesting, crowding and other methods of attracting funding are developing dynamically in developed economies and are gaining popularity in Russia.

Keywords: investment financial intermediary, collective investment, digitalization, blockchain, crowdfunding, crowdinvesting, crowding, micro-investors, alternative financing.

ИННОВАЦИОННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИЛИАЛЬНОЙ СЕТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

И.Б. Ромашова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Статья посвящается анализу моделей организации деятельности филиальной сети современных коммерческих банков, выявлению основных инновационных трендов повышения эффективности филиалов в период цифровизации экономики.

Ключевые слова: инновации, банк, филиал, сеть, эффективность, новые модели.

В современных условиях умеренного роста российской экономики особенно важным средством обеспечения развития становятся инновационные направления повышения эффективности уже существующих бизнес-структур. В банковской сфере это касается, прежде всего, повышения эффективности ранее созданной филиальной сети коммерческих банков. В период интенсивного развития филиальные сети расширялись по максимуму, зачастую без учета целесообразности и специфики конкретной территории. Многие филиалы в настоящее время работают неэффективно и даже убыточно. Оптимизация филиальной сети коммерческих банков и рост ее результативности в период массовой тенденции цифровизации экономики становятся неотложными актуальными задачами.

В этой связи актуальным является анализ моделей организации деятельности филиалов, инновационных методов продаж банковских продуктов и обслуживания клиентов, выявления основных подходов к оптимизации действующей филиальной сети.

Прежде всего уточним исходное понятие – «филиал коммерческого банка». Статья 22 «Филиалы, представительства и внутренние структурные подразделения кредитной организации» Федерального закона №395-1 «О банках и банковской деятельности» (ФЗ-395-1) определяет, что «филиалом кредитной организации является ее обособленное подразделение, расположенное вне места нахождения кредитной организации и осуществляющее от ее имени все или часть банковских операций, предусмотренных лицензией Банка России, выданной кредитной организации» [1].

Согласно той же статье ФЗ-395-1 филиалы не являются отдельными юридическими лицами, поскольку являются обособленным подразделением кредитной организации (КО) и могут осуществлять свою деятельность только на основании политик, положений и инструкций, которые утверждаются создавшей их КО. Руководитель филиала назначается приказом руководителя создавшей их КО и действуют на основании доверенности.

Статья 22 ФЗ-395-1 также дает определение внутренним структурным подразделениям (ВСП) КО или ее филиала. ВСП является подразделением КО или ее филиала, которое расположено вне места нахождения КО (ее филиала) и, которое осуществляет от имени КО банковские операции, перечень которых установлен нормативными актами Банка России, в рамках лицензии Банка России, выданной КО и/ или положения о филиале КО.

Эволюция количества кредитных организаций и их филиалов в регионах России показывает тенденцию на уменьшение количества КО, а также их структурных подразделений. Так, на начало 2017 года было 623 КО, 1 098 филиалов КО и 34 200 ВСП; на конец же 2018 года их число сократилось на 11%, 23% и 4%, соответственно [2].

Снижение количества КО, а также их филиалов связано с двумя глобальными причинами:

- Банк России продолжает начатую работу по уменьшению количества КО на кредитном рынке России.
- При наличии кризисных явлений на финансовом рынке возрастает необходимость оптимизировать издержки на содержание филиалов и многие банки сокращают их количество.

Между тем, закрытие филиалов не всегда целесообразно, ибо обеспеченность населения точками контакта с банковскими структурами в России существенно отстает от мировых пропорций. Гораздо более перспективным направлением, на наш взгляд, является совершенствование деятельности филиалов за счет внедрения новых информационных технологий, учета инновационных трендов развития и повышения на этой базе эффективности работы филиалов.

Как показывает практика, идеального рецепта для выбора модели организации филиальной сети не существует. Банки самостоятельно выбирают матричную, дивизиональную, функциональную или иную модель исходя из ориентации на конкретные банковские продукты и отраслевую специфику регионов, географические особенности и интересы клиентов. Важно, что любая модель не должна быть статичной, должна иметь гибкость и способность меняться вместе с динамичными изменениями рынка и общества. Другими словами, филиалы «должны уметь своевременно перестраивать работу внутренних структурных подразделений, с целью сокращения издержек и сохранения конкурентоспособности» [3].

Среди инновационных трендов отметим такие новые форматы работы банка, такие как:

- модель операционного офиса;
- модель удаленного обслуживания;

- концентрация на уменьшении размеров офиса и организации более индивидуального обслуживания клиентов (офисы «легкого» формата) [4].

Переход на модель операционного офиса имеет два варианта:

- построение операционного офиса «с нуля»;
- превращение уже действующего филиала в операционный офис.

Переход на модель операционного офиса целесообразен, прежде всего, тем, что резко сокращаются затраты на сопровождение транзакций банка, и, следовательно, повышается эффективность филиала. Однако преимущества данной модели проявляются лишь в среднесрочной и долгосрочной перспективе. В краткосрочной перспективе может быть рост расходов, которые связаны с переформатированием филиалов, сокращением числа сотрудников, техническими и ИТ разработками и т.п.

Следующим инновационным форматом организации филиала является модель удаленного обслуживания. Главной причиной возникновения подобной модели является стремление кредитных организаций сократить время обслуживания клиентов и стоимость одной операции. Согласно исследованию SQI Management (специализируется на оценке качества обслуживания с помощью «тайных покупателей»), «клиенты банков считают приемлемым временем ожидания в очереди не более 15 минут». [5]

Модель удаленного обслуживания предполагает следующие инновационные мероприятия:

- развитие дистанционных банковских продуктов;
- закупку и установку банкоматов с функцией внесения наличных (cash-in ATM), а так же функцией рециркуляции наличных;
- организацию зон самообслуживания 24/7;
- существенное расширение функций банкоматов;
- организацию партнерских программ по банкоматной сети.

Стремление в диджитал и дистанционное банковское обслуживание обусловлено экономией на стоимости от каждой операции. На рисунке 1 представлена диаграмма распределения стоимости соответствующих операций [6].

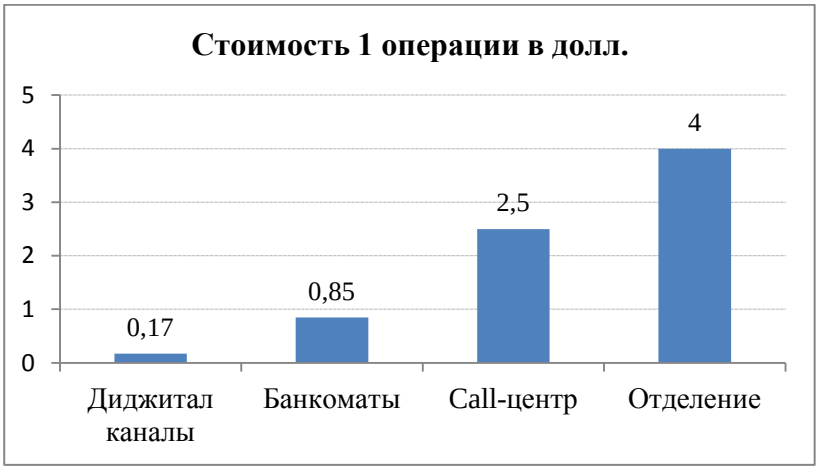


Рис. 1. Средняя стоимость одной операции

У операционной модели удаленного обслуживания возможны такие недостатки, как: мошеннические действия, технические сбои, отсутствие непосредственного контакта сотрудника банка и клиент и др. Но в целом эта модель более эффективна существующего типового банковского филиала.

Еще одной из современных мировых тенденций по организации работы банковского филиала является уменьшение его размеров (так называемый «легкий офис») и повышение индивидуализации банковского обслуживания.

Wells Fargo первым начал открывать отделения в формате «банк по соседству». Площадь новых офисов банка в 3-4 раза меньше стандартных. По данным этого банка не менее 70% клиентов посещают офисы хотя бы раз в месяц, однако 80% операций не требуют помощи операционистов. Сокращение площади и грамотная организация пространства помогли решить вопрос сокращения расходов на содержание сети и одновременно обеспечения широкой доступности для клиентов. Экономия до 50% достигается путем сокращения площади отделения (90 кв. м против 300-900 кв. м), внедрения безбумажного документооборота, использования беспроводной связи [7]. Для повышения лояльности клиентов отделение предоставляет бесплатный интернет и оборудован банкоматами с функцией мгновенного выпуска дебетовых карт.

Для России подобный формат офисов можно использовать на территориях с низкой концентрацией банковских услуг и территориальной удаленности – Дальний Восток, Крайний Север, Сибирь и др.

Таковы основные тенденции к изменению формата организации работы филиальной сети, при этом многие банки в своей деятельности применяют несколько моделей одновременно, либо используют некоторые элементы каждой из модели.

Наиболее популярны в современной национальной банковской среде такие инициативы, как:

- размещение депозитов и снятие/ перевод наличных в диджитал каналы;
- перевод кассовых операций в диджитал каналы;
- повышение онлайн платежей (квартплата, электричество и т.д.);
- повышение использования дебетовых карт;
- использование выписок, которые формируются онлайн;
- новые форматы отделений (light-отделения);
- сокращение филиальной сети.

В целом, данные изменения способствуют повышению доступности банковского обслуживания, его комфортности, скорости обслуживания, эффективности и сокращению времени нахождения клиента в отделении, одновременно с повышением уровня безопасности проведения операций и соблюдением процедур комплаенс.

Современный банк, который можно отнести к инновационным, делает акцент на сохранении существующей клиентской базы, дальнейшем расширении клиентской базы за счет привлечения новых клиентов сегмента малого и среднего бизнеса, индивидуальной работе с крупными клиентами, реализации политики «Знай своего клиента», обеспечении комплексного набора услуг для обслуживания корпоративных клиентов и его сотрудников, а также развитии дистанционных каналов продаж и обслуживания клиентов. В частности, в инновационном банке внедряются такие новые и уникальные технологии, как мобильный банк, интерактивный интерфейс банкоматов и терминалов самообслуживания, бесконтактные банковский карты, оплата по QR-кодам и т.д.

Исследования также показывают, что современные банковские клиенты все чаще ищут офисы, которые являются мультипродуктовыми [8]. Растущее значение мульпродуктовости в сочетании с быстрым переносом транзакций от кассиров в банкоматы и другие каналы самообслуживания предоставляют дополнительные возможности для банков, которые смогут перепроектировать свои филиалы и разработать новые подходы к обслуживанию клиентов. В этой связи для целей создания филиальной сети будущего необходимо, на наш взгляд, учитывать следующие инновационные направления:

- Мульпродуктовость плюс классический формат отделения. Такой подход необходим, чтобы сохранить поток клиентов и уровень удовлетворенности клиентов от обслуживания, а также иметь возможность поддерживать жизнеспособную экономическую модель отделений. Однако данный подход потребует значительных изменений в области человеческого капитала (новая организационная структура, цифровые бизнес-процессы, креативные подходы в работе) и технологий (обновление АТМ, расширение возможностей платформы кросс-продаж и т.д.);
- Геомаркетинг. С помощью данной технологии кредитная организация может наиболее эффективно с точки зрения использования потока клиентов разместить свои офисы, устройства самообслуживания, точки продаж и обслуживания клиентов. Определить оптимальное количество филиалов на среднесрочную перспективу и оперативно скорректировать текущее их количество для поддержания эффективности бизнеса КО;
- Демографические данные**.** Согласно исследованию McKinsey [6] необходимо найти зону наилучшего покрытия клиентов целевого сегмента – любые действия по привлечению становятся менее эффективными на любом уровне ниже или выше этой оптимальной зоны. Банки должны научиться определять, какие эти оптимальные уровни для целевых сегментов своих рынков.
- Оптимизация филиалов в локациях, из которых сложно съехать (например, из-за длительной аренды или низкой продажной стоимости). Пространство может использоваться вместе с партнерами (например, сдача помещений в субаренду либо развитие партнерской сети).
- Кроме того, новые подходы необходимы и в организации взаимодействия между головным офисом банка и его филиальной сетью, такие, как: построение системы мониторинга эффективности подразделений филиальной сети, трансфертное ценообразование, выбор ключевых показателей эффективности, аллокация затрат и др.

Таким образом, актуальность поиска новых решений в вопросе управления филиальной сети банков обусловила вышеперечисленные инновационные направления развития. Современному банку, чтобы оставаться в числе успешных и прибыльных, необходимо быстро подстраиваться и адаптироваться к новым, постоянно меняющимся реалиям и запросам клиентов.

Описанные алгоритмы и методы могут применяться в кредитных организациях с филиальной сетью для повышения эффективности управления подразделениями сети и повышения устойчивости организации.

Список литературы

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 31.12.2017) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.01.2018).
2. Официальный сайт Банка России www.cbr.ru

3. Крюков М.А. Инновации в систему управления филиальной сетью // Финансы и кредит. 2013. №3. С. 102-107.
4. Козлова Д. В., Кокунов В. А. Новый формат работы банка: вызовы и перспективы // Алтайский вестник Финансового университета. 2016. №. 18. С. 106-110.
5. Фомина В. Самый быстрый банк: где клиенты меньше всего стоят в очереди? [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.sqi.ru/public/pressa/comment_203.html
6. Исследование McKinsey & Company «Retail Banking Insights», февраль 2014.
7. Johnston M. W., Marshall G. W. Sales force management: Leadership, innovation, technology. Routledge, 2016.
8. Галинскя А. Организация системы продаж: как выбрать оптимальную модель [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dialogika.info/organizatsiya-sistemy-prodazh-kak-vybrat-optimalnuyu-model/

INNOVATIVE WAYS TO INCREASE EFFICIENCY OF THE BRANCH NETWORK OF COMMERCIAL BANKS

I.B. Romashova
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

Article is devoted to the analysis of models of the organization of activity of a branch network of modern commercial banks, identification of the main innovative trends of increase in efficiency of branches during digitalization of economy.
Keywords: innovations, bank, branch, network, efficiency, new models.

ИННОВАЦИИ В СИСТЕМЕ МОТИВАЦИИ И ВОВЛЕЧЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОДАЖ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

И.Б. Ромашова, Е. А. Спирина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматривается место инноваций в современной системе мотивации и вовлеченности персонала коммерческого банка в организацию эффективной системы продаж банковских продуктов, пути снижения расходов на персонал в структуре операционных расходов банка в условиях цифровизации его услуг.
Ключевые слова: инновации, банк, персонал, мотивация, вовлеченность, расходы.

Эффективное функционирование банковского сектора лежит в основе успешного развития национальной экономики. В условиях усиливающейся конкуренции, укрупнении и универсализации банков ключевым фактором эффективности деятельности банка становится способность оперативно реагировать на деятельность конкурентов и быстро отвечать на изменение рыночной конъюнктуры в свете усиливающихся санкций со стороны США и Европы. Непрерывный поиск новых возможностей для увеличения продаж и снижения издержек является необходимым условием эффективного банковского бизнеса и актуальными направлениями совершенствования модели бизнес – отношений с клиентами. Ведущую роль в этом процессе играет персонал банка, который должен быть правильно замотивирован на достижение высоких результатов.

Известно, что расходы на оплату труда персонала Банка и организацию его работы зачастую доходят до 60% всех операционных расходов, в связи с этим эффективность человеческого капитала приобретает повышенное значение. В Таблице 1 приведено среднее значение статей расходов в структуре операционных трат коммерческих банков (за исключением процентных расходов) для обеспечения функциональной деятельности банка [1].

Таблица 1

Структура операционных расходов

Статья расходов	Доля в операционных расходах банка, %
Расходы на персонал	40-60
Связь и IT	10-20
Аренда	5-10
Реклама и маркетинг	2-5
Другое	18-25

При внедрении мер, направленных на повышение эффективности и снижение издержек, одну из ключевых ролей играет система мотивации и вовлеченности персонала, а также понимание стратегических и тактических целей кредитной организации. Важно, чтобы цели и задачи, поставленные владельцами и руководством банка, были наилучшим образом доведены до всех сотрудников банка и трансформировались в их личные цели и устремления.

На первый взгляд в самом общем смысле цели и задачи работодателя и наемных работников не совпадают. «Стратегическая задача работодателя – получение максимальной прибыли при минимальных затратах, а наемного работника – дороже продать свой труд, то есть получать максимально высокую зарплату за одинаковое количество прикладываемых усилий» [2]. При этом, чем выше вознаграждение наемных работников банка, тем ниже чистая прибыль работодателя, а, значит, владельцев кредитной организации. И это – реально существующее противоречие, даже антагонизм финансовых интересов.

Однако источником зарплаты банковских служащих являются совокупные доходы банка, равно как и прибыль формируется из них же. Рост доходов за счет эффективного труда персонала обеспечивает, тем самым, реализацию финансовых целей и самого банка, и его работников. Именно максимизация процентных и непроцентных доходов кредитной организации является, таким образом, финансовым показателем, примиряющим непосредственные финансовые интересы владельцев банка, его топ-менеджеров и рядового персонала.

Заинтересованность персонала в успешной деятельности организации, в достижении общих целей и увеличении доходов банка отражает такой обобщающий термин, как «вовлеченность». «Вовлеченность сотрудников проявляется не только в том, что они заинтересованы в успехе компании, лояльны ей и удовлетворены содержанием своего труда, но и проактивны и при этом им обеспечена перспектива личного и профессионального роста. Это позволяет им участвовать в формировании и развитии корпоративной культуры, поддерживать в компании командный дух и здоровые рабочие отношения» [2]. Поэтому вовлеченность персонала в повышение доходов банка, в рост продаж его традиционных и новых финансовых продуктов, следует целевым образом увеличивать.

Широко используется также термин «лояльность» персонала, отражающий степень доброжелательности банковских служащих к своей кредитной организации, определенный уровень патриотизма в деловой сфере. В некоторых современных банках даже разрабатывается и принимается специальная программа по повышению лояльности персонала. В других же кредитных организациях стремление к увеличению лояльности и вовлеченности сотрудников реализуется в рамках развития корпоративной культуры.

Выделим пять главных позитивных аспектов повышения лояльности и вовлеченности работников:

- рост продуктивности и результативности труда;
- внедрение новых методов и идей, основанных на знании особенностей конкретной организации;
- привлечение новых клиентов и расширение рынка присутствия банка;
- рост удовлетворенности работников своим трудом, повышение стабильности коллектива, и, как результат – низкая текучесть кадров;
- экономия на подборе, адаптации и обучении новых работников.

Таким образом, повышение лояльности и вовлеченности банковских работников в процессы роста продаж банковских услуг является ключевым фактором эффективной деятельности кредитной организации.

Известно, что главная задача менеджеров кредитной организации – максимально эффективно использовать возможности банковского персонала. «Какими бы сильными ни были решения руководителей, эффект от них может быть получен только тогда, когда они удачно воплощены в дела работниками компании. На этом этапе реализации идеи компания сталкивается со вторым важнейшим аспектом управления – мотивацией». [3]

Другими словами, повышение лояльности и вовлеченности банковских работников в процессы роста продаж невозможно без разработки и внедрения эффективных мотиваторов высококачественного труда, как материальных, так и нематериальных. Следует отметить, что на сегодняшний день разработано большое количество методов, способов, принципов и подходов к мотивации персонала кредитной организации, особенно для работников, непосредственно занятых продажей банковских продуктов. При этом не существует универсальных подходов и методов, применимых к любой кредитной организации без учета ее специфики и конкретного региона деятельности. Однако общий теоретический подход к созданию эффективной системы мотивации и стимулирования труда именно в банковской сфере жизненно необходим.

Эффективную мотивационную систему необходимо базировать, на наш взгляд, на известной инновационной концепции сбалансированной системы показателей бизнеса – Balanced Scorecard (BSC). Это инструмент стратегического управления результативностью любого бизнеса, порождающий частично стандартизированную форму удобной управленческой отчётности. BSC позволяет топ-менеджерам отслеживать исполнение заданий конкретными сотрудниками, а также анализировать последствия исполнения или неисполнения поставленных целей и задач, в том числе по увеличению продаж. Система снабжена специальными методами проектирования и автоматизации и позволяет реализовать креативный подход, учитывающий специфику продуктов и услуг конкретной организации [4]. Актуальность такого подхода возрастает в условиях цифровизации российской экономики. BSC позволяет моделировать изменение значительного количества показателей в их взаимосвязи. При этом финансовые показатели формируются как результативные от клиентских и организационных показателей в зависимости от показателей вовлеченности, лояльности и степени мотивированности персонала банка.

Поскольку схема организации продаж (модель продаж) играет одну из ключевых ролей в повышении эффективности деятельности банка, она разрабатывается особенно тщательно и во взаимосвязи с вопросами повышения лояльности и вовлеченности персонала.

Для успешного функционирования цикла продаж необходимо, на наш взгляд, разработать следующие направления.

1. Определение бизнес-модели продаж.

Выбранная бизнес-модель должна отражать факторы внешней среды, не противоречить стратегии кредитной организации и внутренним процессам и процедурам, а также иметь четкий маркетинговый план.

2. Имплементация бизнес-модели продаж, которая зависит от:

- качества подобранного персонала, навыки и знания которого должны соответствовать поставленным целям;
- выстроенной организационной структуры, мотивационной системы и системы обучения персонала;
- выбранных каналов продаж;
- системы планирования работы менеджеров по продажам.

3. Проведение оценки и контроля.

Выбор необходимых метрик и разработка методики оценки эффективности и исполнения поставленных задач и целей. При этом этап промежуточного контроля помогает вносить корректировки в выбранные подходы на стадии имплементации при получении отрицательных или неудовлетворительных результатов, оценивать уровни отклонения от заданий, классифицируя их на допустимые, критические и катастрофические.

Инновационные бизнес-модели продаж базируются на так называемом принципе расслоения – по сути, это разделение менеджеров по продажам в соответствии с типом привлечения клиентов.

Так, термин «рейнмэйкер» (Rainmaker) или «творец дождя» получил распространение во всем мире после одноименного фильма Ф.Ф. Копполы. Так называется человек, обеспечивающий новую клиентуру и приносящий фирме большинство заказов [5]. Именно рейнмэйкеры обеспечивают агрессивную маркетинговую политику банка и значительный прирост его совокупных доходов от первичных продаж.

Термин «внутренние продавцы» используется для обозначения менеджеров, которые традиционно специализируются на продаже новых наименований продукции «старым» клиентам, новых сервисных услуг банка, информировании об условиях конкретных маркетинговых акций. Здесь основным является искусство вторичных продаж тем клиентам, которые уже настроены позитивно к конкретной кредитной организации.

Похожая на предыдущую градация, часто используемая западными банками – охотники (Hunters)/фермеры (Farmers). В этом случае происходит деление продаж по видам активности: «охотники» добывают новые заказы, а «фермеры» сохраняют и приумножают старые. [6] При этом основной задачей «охотников» является быстрая продажа и активное наращивание клиентской базы; в то время как «фермеры» выстраивают долгосрочные отношения с существующими клиентами и повышают их лояльность.

В любом случае организация продаж – это прежде всего организация работы людей и их мотивация на рост объема реализации продукции или услуг. Важно, чтобы продавцы знали свои роли в выбранной бизнес-модели, получали профессиональную подготовку и поддержку от топ-менеджеров, благодаря которой они будут успешными. Независимые, самомотивирующиеся «охотники» должны находиться в верхней части «воронки» продаж. Они обеспечивают поиск клиентов и выстраивают перспективы, предоставляя постоянный поток новых заказов. На другом конце «воронки» продаж находятся «фермеры». Это продавцы, которые занимаются ростом заказов и удержанием уже существующих клиентов. Одни продавцы лучше продают лично, другие преуспевают в письменных посланиях, в то время как третьи лучше работают по телефону. Все это необходимо учитывать при построении системы продаж в конкретной кредитной организации.

Рассмотрим инновационные подходы к увеличению продаж, усилению мотивации и вовлеченности персонала на примере российского Сбербанка. Как известно, он является крупнейшим банком Российской Федерации, а также одной из крупнейших системообразующих компаний страны. По рыночным позициям, по объему активов и капитала, по финансовым результатам работы и масштабам инфраструктуры Банк в несколько раз превосходит ближайших конкурентов. Так, в 2018 году на долю Сбербанка приходилось более 70% прибыли всей банковской системы РФ.

Политика Сбербанка в части повышения эффективности и лояльности персонала, повышения мотивации продаж, базируется на основе пяти главных направлений развития или стратегических тем, сформулированных на ближайшие годы:

- с клиентом – на всю жизнь: мы будем строить очень глубокие доверительные отношения с нашими клиентами, станем полезной, иногда незаметной и неотъемлемой частью их жизни. Наша цель – превосходить ожидания наших клиентов;
- команда и культура: мы стремимся к тому, чтобы наши сотрудники и корпоративная культура Сбербанка стали одними из основных источников нашего конкурентного преимущества;
- технологический прорыв: мы завершим технологическую модернизацию Банка и научимся интегрировать в наш бизнес все самые современные технологии и инновации;
- финансовая результативность: мы повысим финансовую отдачу нашего бизнеса благодаря более эффективному управлению расходами и соотношением риска и доходности;
- зрелая организация: мы сформируем организационные и управленческие навыки, создадим процессы, соответствующие масштабу Группы Сбербанк и нашему уровню амбиций. [7]

В направлении повышения эффективности продаж Сбербанком обозначены следующие четыре задачи:

1. Выстроить полностью бесшовное и качественное взаимодействие клиента и Банка через любые каналы, чтобы вне зависимости от того, какой̈ канал обращения использовал клиент (отделение, банкомат, мобильный̈ банк и др.), он везде получил одну и ту же информацию и большую часть предоставляемых банком продуктов и услуг. Взаимодействие с клиентами станет мультиканальным, т е начав с работать с банком в одном канале (например, по телефону или на сайте), клиент сможет без каких-либо сложностей̈ продолжить его в другом канале (например, в мобильном приложении или в отделении).

2. Продолжить развитие удаленных и цифровых каналов. Подавляющее большинство взаимодействий̈ клиента и Банка (как в области продаж, так и в области обслуживания) возможно будет реализовать без посещения отделения. В результате подавляющее большинство транзакций и порядка трети продаж будут совершаться клиентами удаленно, а общее количество транзакций на одного клиента увеличится почти вдвое. В этой̈ связи значительное внимание будет уделено вопросам кибербезопасности.

3. Трансформировать функции и роль филиалов Банка. Перевод транзакций и существенной̈ части продаж в удаленные каналы приведет к изменению роли точек обслуживания – в значительной̈ части филиальная сеть Сбербанка будет переориентирована на консультации и продажи.

4. Повысить лояльность, вовлеченность и мотивацию персонала Банка на высококачественный труд. Увеличение доли продаж в общем количестве операций, совершаемых в офисах, потребует соответствующего изменения профиля и навыков сотрудников Сбербанка. Поэтому предусмотрено активное обучение работников и формирование устойчивой лояльности к планам организации.

Также Сбербанком предусмотрены специальные стратегические инициативы по оптимизации расходов, объединенные в отдельную кросс-функциональную программу [7]. Повышение эффективности поддерживающих подразделений будет обеспечиваться через продолжение централизации важнейших стратегических функций, оптимизацию бизнес-процессов и изменение организационной структуры управления Банком. При этом некоторые менее значимые функции планируется перевести на аутсорсинг.

Главная цель Стратегии 2020 Сбербанка – это реализация инициатив, которые позволят Банку выйти на новый уровень конкурентоспособности, дающий возможность конкурировать с глобальными технологическими компаниями, оставаясь лучшим банком для населения и бизнеса в России.

Ключевая задача для Группы Сбербанк – наращивание масштаба бизнеса, повышение прибыльности и эффективности при одновременном увеличении гибкости, скорости и клиентоориентированности на основе внедрения новых технологий и повышения мотивации и лояльности персонала.

Под системой мотивации Сбербанк понимает совокупность систем нематериального и материального стимулирования сотрудников, а также основных элементов корпоративной культуры организации: ценностей, традиций и норм, разделяемых руководством и сотрудниками.

Оплата труда в банке в целом складывается из двух частей:

– постоянная часть (оклад);

– переменная часть (премия)

Также в отделениях Сбербанка существуют:

– дополнительные премии за перевыполнение показателей бизнес-плана;

– надбавки работникам за привлечение клиентов по акциям (вклады, выдача кредитов, продажа лотерейных билетов, привлечение пенсионеров);

– премии по итогам годовых показателей.

Система нематериального стимулирования Сбербанка включает возможность продвижения по служебной лестнице; вручение грамот и наград и другие меры.

Принятие решений о мотивации сотрудников Банка базируется на данных деловой оценки персонала. Деловая оценка персонала – это анализ соответствия профессиональных и личных характеристик (компетенций) индивида требованиям должности, которую он занимает или на которую он претендует, при помощи определенных критериев.

В ПАО Сбербанк хорошо развита корпоративная культура. Существует кодекс корпоративной этики сотрудника Сбербанка России. Цель Кодекса – закрепление корпоративных ценностей Банка, этических норм и правил поведения персонала, обеспечение осознания сотрудниками своей роли в реализации миссии Банка перед клиентами, акционерами и деловыми партнерами. Кодекс соответствуют миссии и философии Банка и способствует воспитанию лояльности персонала.

Положения Кодекса распространяются на всех сотрудников Банка вне зависимости от должности, вида профессиональной деятельности и месторасположения подразделения или филиала Банка. Формирование благоприятной организационной культуры обеспечивает сближение интересов сотрудников и кредитной организации, что, в свою очередь, коренным образом влияет на эффективность мотивации персонала.

Проведенный нами опрос работников одного из нижегородских отделений Сбербанка показал, что уровень удовлетворенности работников системой мотивации составляет 58,7%. Это достаточно высокий показатель. Наиболее мотивирующими факторами являются:

– карьера и продвижение по службе;

– содержание работы;

– признание и вознаграждение.

Различные же виды нематериального стимулирования существуют пока разрозненно, нельзя сказать о действии единой системы нематериального вознаграждения. Видимо, этим и объясняется еще недостаточный уровень лояльности персонала Банка.

Расширение Банком операций, связанных с индивидуальным обслуживанием, а также качественное изменение подходов к организации бизнеса в целом ведут к увеличению потребностей подразделений в высококвалифицированных кадрах, обладающих психологической и моральной устойчивостью. Этот спрос должен удовлетворяться, в первую очередь, за счет обучения наиболее способных и активных сотрудников, обладающих высоким уровнем стрессоустойчивости.

Необходимо увеличить также долю высококвалифицированных кадров в общей структуре персонала Сбербанка, а также повысить зависимость оплаты их труда от непосредственных результатов.

В целях выполнения бизнес-задач Банк должен уделить особое внимание обеспечению лучшими кадрами таких расширяющихся направлений как: кредитование частных лиц, малого и среднего бизнеса, подготовке персональных менеджеров инвестиционного и проектного финансирования, специалистов информационно-компьютерных служб и служб экономической безопасности Банка и других.

Повышению лояльности будет содействовать проведение внутрибанковских конференций, семинаров, открытых конкурсов, направленных, прежде всего, на выявление новых технологических решений, разработку новых продуктов, выявление и тиражирование результативных методов организации обслуживания клиентов.

Другим направлением развития системы управления знаниями Банка является создание механизмов, стимулирующих сотрудников к продолжению образования, постоянному повышению профессионального уровня и раскрытию творческого потенциала. Эффективным подходом здесь является проведение деловых тренингов, мозговых штурмов, обучение методом кейс-стади и т.д.

Таким образом, инновационные направления повышения мотивации и лояльности персонала коммерческих банков являются важнейшим ресурсом их дальнейшего роста и развития. На примере Сбербанка мы показали значение человеческого капитала в повышении конкурентоспособности и реализации стратегических целей и задач кредитной организации. Выяснили, что ключевую роль в обеспечении конкурентоспособности кредитной организации играют менеджеры по продажам банковских продуктов и услуг и они должны быть вовлеченными и замотивированными на увеличение процентных и непроцентных доходов банка.

Список литературы

1. Официальный сайт Банка России www.cbr.ru

2. Вовлеченность персонала: 4 кейса, как ее повысить [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.hr-director.ru/vovlechennost-personala

3. Мельникова, Т. Ф. (и коллектив авторов) Исследование лояльности персонала к компании на основе типологической модели мотивации В.И. Герчикова // Молодой ученый. 2015. №23. С.595-599

4. Роберт С. Каплан, Дейвид П. Нортон. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: «Олимп Бизнес», 2003

5. Галинская А. Организация системы продаж: как выбрать оптимальную модель [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dialogika.info/organizatsiya-sistemy-prodazh-kak-vybrat-optimalnuyu-model/

6. Записки маркетолога [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_v/inside_sales/

7. Официальный сайт ПАО Сбербанк России www.sbrf.ru

INNOVATIONS IN THE SYSTEM OF MOTIVATION AND INVOLVEMENT OF PERSONNEL IN THE SALES ORGANIZATION IN COMMERCIAL BANK

I.B. Romashova, E.A. Spirina

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The place of innovations in the modern system of motivation and involvement of personnel of commercial bank into the organization of an effective system of sales of banking products, ways of decrease in expenses on personnel in structure of operating expenses of bank in the conditions of digitalization of its services is considered.

Keywords: innovations, bank, personnel, motivation, involvement, expenses.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БЕНЧМАРКИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Т.Ю. Русакова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

The concept of development of strategic management with the involvement of benchmarking is one of the urgent problems of our time. The essence of benchmarking is to use the experience of the best companies to their advantage. The use of benchmarking ideology in Russian companies would allow enterprises to develop more actively and purposefully and successfully compete with foreign companies. The active use of this technique gives an advantage to many enterprises to enter the international market with improved competencies and characteristics of their products.

Ключевые слова: бенчмаркинг, стратегическое управление, конкурентоспособность.

Анализ практики использования новейших методов менеджмента и маркетинга на предприятиях России показывает на недостаточное использование современного инструментария стратегического управления при проведении работ по повышению общего уровня их конкурентоспособности и, особенно, при решении стратегических задач устойчивого развития в условиях постоянно изменяющейся внешней среды [1, 2, 5, 6].

Причиной этого часто выступает нерешенная проблема эффективного распределения ограниченных ресурсов предприятий при производстве и продвижении продукции к конечному потребителю. При этом рыночная ориентация и «клиентоориентированность» ряда из них зачастую не являются мерилом оптимального взаимодействия тех участников рыночных отношений, которые активно влияют на экономические показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

В данном случае под термином «клиентоориентированность» понимается насущная необходимость доказать потребителю, что существующий на рынке продукт данного предприятия обладает всеми необходимыми техническими, эксплуатационными, экономическими и экологическими характеристиками, отвечающими запросам конкурентного рынка. Желания и постоянно изменяющиеся оценки в качестве, потребительской стоимости и других ценностных характеристиках продукта, формируемые в сознании потребителя изучаются производителями бессистемно, от случая к случаю и, соответственно, происходящие изменения в управлении не всегда учитываются в процессе производства и стратегиях продвижения продукта на рынки сбыта.

При таком подходе основным критерием для использования различных инструментов эффективного управления производством и продажами является, во-первых, наличие и размеры выделенных на эти цели финансовых ресурсов, а во-вторых, субъективные представления руководства предприятий об экономической эффективности и целесообразности использования управленческого инструментария в целях возможного повышения рентабельности работы предприятия.

Одним из наиболее сложных вопросов при решении задач устойчивого развития предприятий является не собственно производство продукции, а ее продвижение, реализация, определение критериев и стимулов продвижения, поиск и использование ключевых факторов успеха и тех из них, которые оказывают наибольшее влияние на мыслительные процессы конечного потребителя при принятии решения о покупке конкретного продукта.

В этих условиях более тщательное изучение и практический опыт использования идеологии бенчмаркинга на предприятиях позволило бы решить многие проблемные вопросы повышения уровня конкурентоспособности продукции на рынках сбыта.

В связи с этим на основе тщательного изучения имеющегося незначительного опыта по использованию идеологии бенчмаркинга можно предложить механизм формирования и его использования.

Предлагаемый механизм состоит из ряда элементов (подсистем), позволяющих реализовать процедуру бенмаркинга в маркетинговом пространстве конкретного предприятия и за определенное время, выделяемое руководством предприятия на изучение, копирование и реализацию опыта эффективного управления фирмами, отличающимися от аналогичных предприятий «средней руки». Эта структура механизма и его элементы позволяет топ-менеджменту предприятий стройиндустрии более системно и целенаправленно подойти к решению вопроса о заимствовании наиболее успешных компетенций у наиболее выдающихся компаний, функционирующих на аналогичных рыночных сегментах.

В соответствии с предложенным механизмом ориентированные на рост уровня своей конкурентоспособности предприятия «средней руки» должны вначале определить лидеров рынка и выявить причины их успеха в борьбе за конкурентоспособность. Если такие причины и факторы успеха выявлены, то решается вопрос о выборе и сопоставлении своих показателей с аналогичными показателями фирмы лидера. Результатом такого сопоставления является определение степени разрыва в достижении наиболее значимых аналогичных показателей фирмы «средней руки» и фирмы лидера рынка. Далее по результатам сопоставления объектов бенчмаркинга определяются наиболее эффективные сферы управленческой деятельности, сулящие успех и на которые направляются все усилия топ-менеджмента в целях «догона» своих показателей до уровня аналогичных показателей фирм лидеров рынка. При этом уточняются меры за счет которых фирмы лидеры достигли впечатляющих результатов на рынках сбыта.

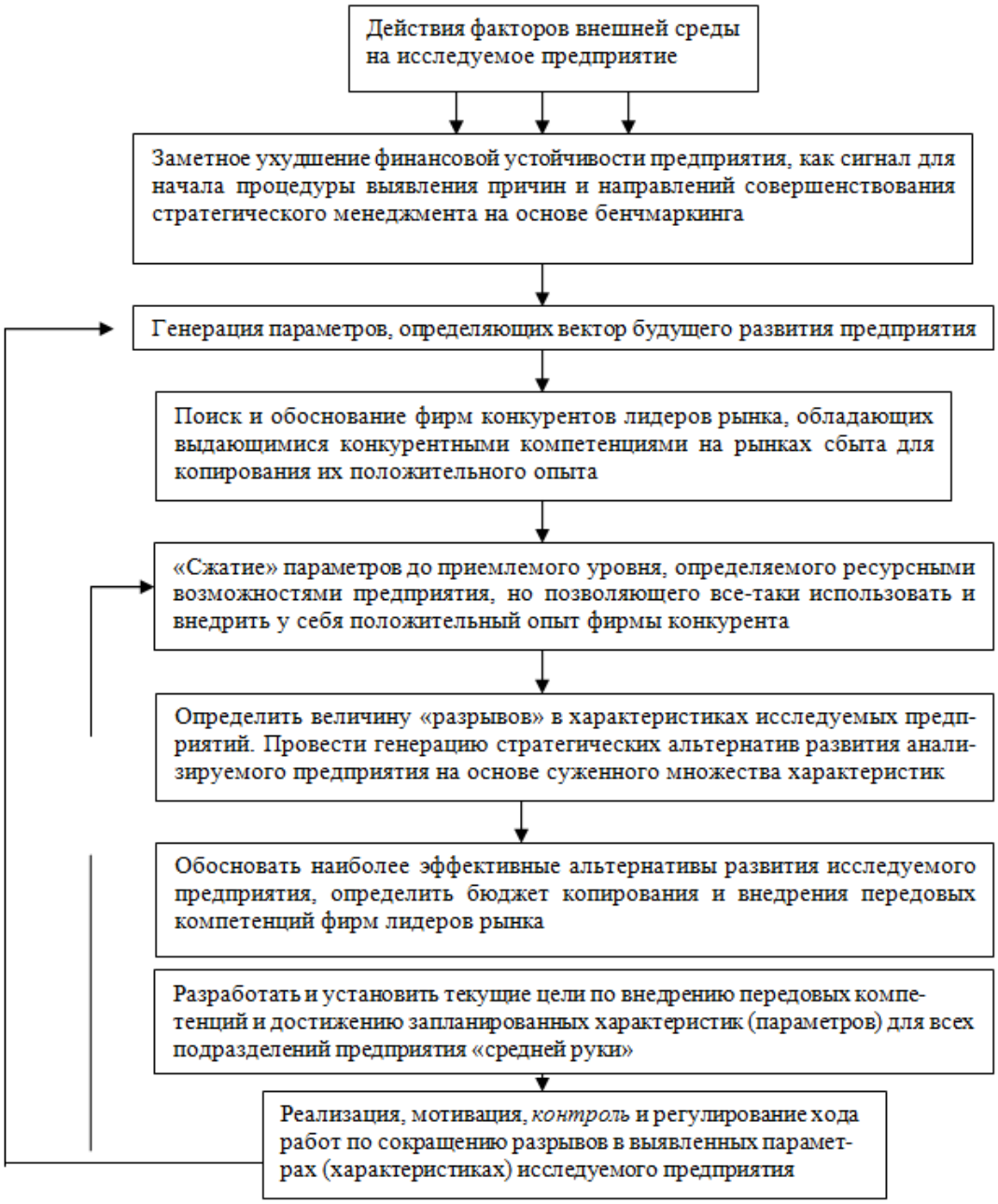


Рис. 1. Структура и взаимодействие элементов механизма формирования и использования идеологии бенчмаркинга на предприятиях

Важно отметить, что наибольший эффект бенчмаркинг обещает в случае четкого понимания, прогнозирования и предъявления на рынке того набора потребительских ценностей в продукте, который смоделирован в сознании своей потребительской аудитории, сознании своего клиента. Этим моделированием целесообразно заниматься постоянно и целенаправленно, независимо от того, какими методами управления пользуется современный топ-менеджмент.

Ниже приведем один из возможных вариантов решения этой задачи в виде некоторой схемы моделирования потребительской ценности продукта (рис. 2).

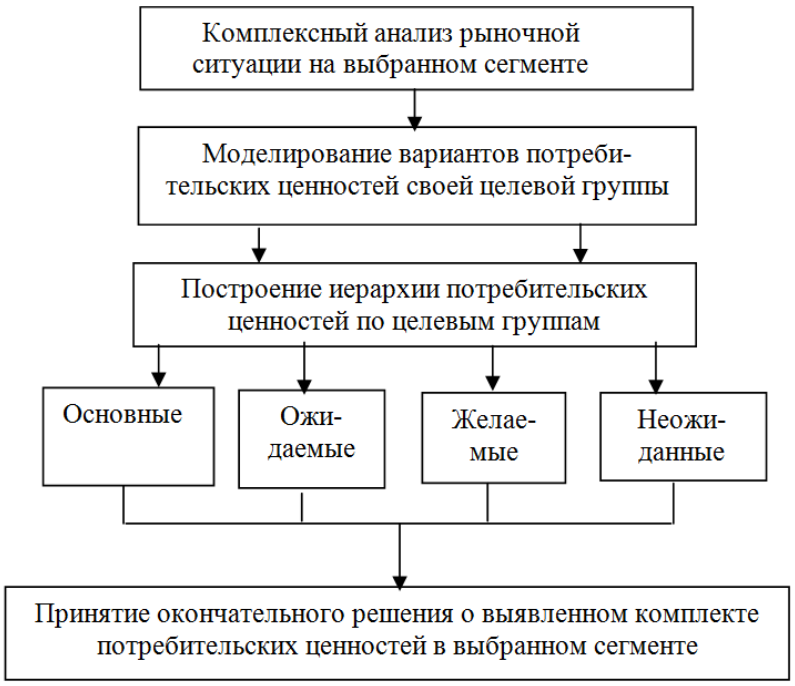


Рис. 2. Модель формирования свойств и/или характеристик продукции, представляющих наибольшую ценность для потребителей

Генерация множества параметров, определяющих вектор будущего развития предприятия, становится одной из главных функций современных топ-менеджеров и служит исходной информацией для выбора наиболее значимых для предприятия характеристик являющихся, по сути, «векторами роста» для конкретного предприятия. Каждый из таких параметров характеризуется различными целевыми установками, затратами на его формирование и реализацию, конечными результатами. Поэтому при их генерировании целесообразно исходить из трех возможных направлений их использования:

– на основе внутренних ресурсов предприятия (опора на собственные силы);

– в кооперации с другими предприятиями;

– путем ликвидации части не зарекомендовавших себя марок продукта.

Недостаточная проработанность этого вопроса в научной литературе потребовала разработки методологии генерирования структуры стратегических альтернатив именно для случая использования в стратегическом управлении бенчмаркинга.

Она позволяет сформировать перспективное множество стратегических альтернатив конкретных параметров для последующей их идентификации (привязки) под анализируемую конъюнктуру рыночного сегмента и для конкретного предприятия.

Суть алгоритма заключается в следующем. Вначале задаемся вариантами будущей стратегической направленности процесса сокращения выявленных разрывов в показателях эффективности фирмы лидера и предприятия, решившего использовать в целях своего развития идеологию бенчмаркинга. Эта работа начинается с процедуры идентификации видов деятельности и формирования стратегического бизнес-портфеля предприятия.

Далее для каждого из сформированного в бизнес-портфеле направления по моделированию товарного ассортимента, в рамках базовых стратегий устойчивого развития предприятия, специалистами отдела маркетинга, развития и стратегического управления проводится работа по генерации (выработки) множества таких альтернатив по задействованным в процессе поиска наилучших решений параметров, которые в последующем можно довести до жизнеспособных управленческих решений. Тем самым создается основа для работы по обоснованию и выбору наиболее привлекательных и конкурентоспособных предложений из набора генерации, смоделированного на предыдущей стадии и для конкретных бизнесов и конкретных рыночных сегментов.

Важно отметить, что до тех пор, пока новые альтернативы не выявлены, не разработаны и критически не оценены топ-менеджментом, не выстроена цепочка ценностей для потребителя, использование передового опыта лидирующих фирм на своем предприятии не принесет желаемого успеха, неизбежно приведет к сбоям из-за неспособности последних самостоятельно адаптироваться к изменениям внешней среды.

Покажем на условном примере реализацию изложенного выше алгоритма генерации множества стратегических альтернатив и их использования при стратегическом управлении на предприятиях.

Предположим, что поставлена задача – расширить базовую стратегию «Поиска свободной позиции в конкуренции» за счет генерации топ-менеджментом множества альтернативных стратегий в этом направлении.

При этом известно, каким образом решалась аналогичная задача фирмами лидерами рынка. Поскольку эти фирмы известны, то у нас есть возможность скопировать и перенять их положительный опыт для своих целей. Предположим, что по результатам генерации предложен, обсужден и предварительно оценен один из следующих возможных вариантов использования альтернативных стратегий развития своего предприятия:

1. Выявление новых свойств и особенностей своего продукта, не рекламируемых ранее, но которые, по мнению маркетологов, имеют существенную значимость для потребителей в будущем. Реализуется стратегия более активной рекламы и продвижения продукции на «старые» рынки сбыта.

2. Приспособление выявленных и ранее не рекламируемых свойств, характеристик и особенностей продукта к новой потребительской аудитории (новые потребительские рынки). Реализуется стратегия проникновения продукта с новыми потребительскими свойствами на «новые» рынки.

3. Проведение дополнительных маркетинговых исследований с целью уточнения психологического уровня, на котором находится корпоративный клиент и принятие дополнительных усилий по формированию лояльной группы потребителей (для этих целей можно рекомендовать применение формулы AIDA). Реализуется стратегия более тщательного изучения потребностей клиентуры на разных рыночных сегментах.

4. Идентификация продукции для каждого из выявленных рыночных сегментов с учетом возможностей самого предприятия и покупательной способности потенциальных клиентов. Реализуется стратегия обновления техники и технологии производства для разных рыночных сегментов.

5. Осуществляется предварительная разработка вариантов рекламных агрессий и программ по стимулированию продаж на целевых рынках.

6. Оцениваются и анализируются необходимые издержки, связанные с формированием каналов товародвижения продукции, продажами и откликами внешней среды о предложениях предприятия.

7. Разрабатываются программы руководящих директив по дальнейшему отслеживанию выдающихся успехов фирм конкурентов на наиболее значимых рынках сбыта, обязывающих среднее звено управления контролировать конъюнктуру целевого рынка.

Алгоритм генерации и реализации множества параметров устойчивого роста показан на схеме рис. 3.

Важно отметить, что неудачный выбор стратегически значимых показателей и последующее вкладывание ресурсов в их обеспечение зачастую приводит к распылению средств и всегда обходится для предприятия дорого: распыляются ограниченные ресурсы; напрасно тратится ценное время; специалисты пренебрегают другими (открывающимися во внешней среде перспективными) возможностями, стараясь минимизировать ущерб от неэффективного менеджмента.

Рис. 3. Схема генерирования множества показателей, обещающих устойчивый рост продаж

Для того чтобы этого не происходило необходимо учитывать, что в основе выбора эффективной стратегической альтернативы продаж, определяющей устойчивый рост предприятия лежат три фундаментальных аспекта.

1. Перспектива получения более высокой рентабельности всегда прямо пропорциональна от правильно выбранных направлений инвестирования производства и продаж. Именно это обеспечивает получение необходимых конкурентных преимуществ на целевых рынках.

2. Вероятность реализации принятых управленческих решений по проблеме поддержания устойчивых продаж продукции предприятий, должна отражать реалии, складывающиеся на конкурентных рынках. Для этого нужны специальные маркетинговые исследования.

3. Степень приемлемого соотношения риска и вознаграждения за реализацию принятых и реализуемых стратегий должна быть приемлемой для всех и не должна отпугивать специалистов предприятия своей недостижимостью.

В практической деятельности эти три аспекта могут быть оперативно оценены специалистами предприятия через реализацию системы тестов, суть которых сводится к следующему:

а) выяснить, насколько привлекательна анализируемая рыночная альтернатива бенчмаркинга?

б) определить, может ли данная альтернатива обеспечивать и поддерживать выявленное конкурентное преимущество продукции в прогнозном периоде?

в) уточнить, каковы перспективы успешной реализации выбранной стратегической альтернативы, проявились ли в ней выдающиеся преимущества фирм конкурентов?

г) будут ли получены прогнозируемые финансовые результаты и каков приемлемый риск их достижения.

Всесторонне проверенные допущения о привлекательности выбранной стратегической альтернативы бенчмаркинга позволят учесть основные события и тренды в макроэкономике и внешней для предприятия среде, адаптироваться к условиям, складывающимся в выделенном рыночном сегменте, который альтернатива рассматривает как целевой.

Выполнение этой работы требует одновременно учета степени значимости реализуемой альтернативы для менеджеров разного уровня. Если у них имеются серьезные сомнения в отношении выбранной руководством предприятия альтернативы, если ее цели и методы их не вдохновляют, или они активно выступают в поддержку другого варианта, выбранную альтернативу следует считать нереализуемой. Другими словами степень конфликтности выбранной стратегии между всеми уровнями управления и внутри каждого уровня должна быть минимальной.

К настоящему моменту нет четких критериев, позволяющих оценить качество отдельно взятой стратегической альтернативы, однако опыт ведущих компаний [3, 4] позволяет дать несколько полезных рекомендаций по этому поводу:

а) важно заранее иметь широкий диапазон рабочих альтернатив, поскольку их преимущества становятся очевидными только при их наложении на будущую конъюнктуру рынка;

б) необходима постоянная генерация стратегических альтернатив менеджерами предприятия, что позволяет контролировать изменения внешней среды, подстраиваться под текущую конъюнктуру рынка, выявлять в своей продукции, менеджменте необходимые, сложно копируемые конкурентные преимущества;

в) необходимо быть готовым к тому, что новые, более выгодные стратегии работы с потребителями, в свою очередь, потребуют больших инвестиционных вложений, большего времени на свою реализацию, будут связаны с большими рисками для предприятия.

Можно констатировать в этой связи важный вывод: генерированием стратегических альтернатив (т.е. процессом определения различных средств, при помощи которых можно добиться поставленных целей и задач, решить проблему или реализовать новые возможности устойчивого роста предприятия в нестабильной рыночной среде) необходимо тщательно, системно заниматься и системно управлять.

Современная концепция управления хозяйствующими системами предполагает постоянное изучение стратегических изменений во внешней среде с целью поиска ключевых факторов успеха и разработке на их основе собственных стратегий развития через генерацию и оптимизацию выбора стратегических альтернатив.

Характер изменений факторов внешней среды проявляется каждый раз в результате спонтанного перехода макросистемы из одного состояния в другое, качественное новое, приводящее, в свою очередь, к изменениям факторов внутрифирменного управления и вынуждающих топ-менеджеров постоянно изыскивать новые средства успеха с их последующим их преобразованием в стратегические планы и стратегии реализации.

Для повышения точности исполнения принятых руководством промышленного предприятия директив по отношению к выбранным стратегическим альтернативам необходимо учитывать длительность периода, на который составляется стратегический план по реализации альтернатив. Чем более короткий планируемый срок перевода микросистемы из одного состояния в другое за счет реализации стратегической альтернативы, тем точнее и надежнее выбранная стратегия реализации бенчмаркинга. При этом точность исполнения выбранных альтернатив зависит от продолжительности каждого из жизненных циклов конкурентоспособности продукции и управления, степени прогнозного уровня нестабильности внешней среды.

Таким образом, этап реализации стратегий бенчмаркинга, является объединением этапов постановки и разработки стратегических задач и средств на их выполнение, реализует принципы системного подхода и синтезирует стратегические установки других подсистем в систему стратегического управления предприятием.

Рассмотрим поход к механизму включения параметров устойчивого развития предприятия в систему стратегического управления предприятием на основе бенчмаркинга. Предлагаемый механизм разработки и включения наиболее важных параметров управления предприятием состоит из решения пяти взаимосвязанных управленческих задач.

1. Формирование стратегического видения наиболее значимых направлений устойчивого роста предприятия; другими словами необходимо генерирование и моделирование ключевых факторов успеха, влияющих на принятие решения о покупке продукции наибольшей группы потребителей.

2. Определение места дислокации конкурирующего предприятия на поле стратегических событий и разработка маркетинговых стратегий по сохранению или усилению рыночных позиций исследуемого предприятия с учетом выявленных факторов успеха.

3. Обоснование и использование методов, обеспечивающих выбор сокращенного списка наиболее значимых параметров контроля за производственно-хозяйственной и финансовой деятельностью предприятия.

4. Внедрение и реализация выбранной стратегии устойчивого роста на основе бенчмаркинга.

5.Оценка эффективности выбранной и реализованной стратегии, отслеживание изменений и корректировка стратегий с учетом приобретенного опыта, изменившихся условий, появлении новых идей и возможностей.

Процесс и механизм функционирования в изложенной концепции бенчмаркинга представлен на рис. 4. Все эти пять задач составляют модель стратегического управления на основе идеологии бенчмаркинга.

В основу модели, представленной в обобщенном виде на рис. 4, предложены пять концептуальных допущений:

1. В условиях глубокой дифференциации и глобализации экономики успешно развиваться будут только те предприятия, которые в полной мере удовлетворят личную и групповую заинтересованность всех участников рыночных отношений: инвесторов, потребителей, персонал, собственников предприятия, наемный топ-менеджмент.

2. С этой точки зрения все альтернативные стратегии должны формулироваться с учетом решения ключевых задач предприятия, удовлетворяющих запросам всех заинтересованных сторон.

3. Успех в достижении стратегической цели требует наличия и последовательной реализации трех составляющих элементов менеджмента:

а) жесткой координации в деятельности всех участников реализации выбранных альтернатив устойчивого развития;

б) наличия у топ-менеджмента предприятия соответствующих технических и управленческих знаний, навыков и умений;

в) мотивации и общей заинтересованности всего персонала в доведении принятых решений до логического завершения.

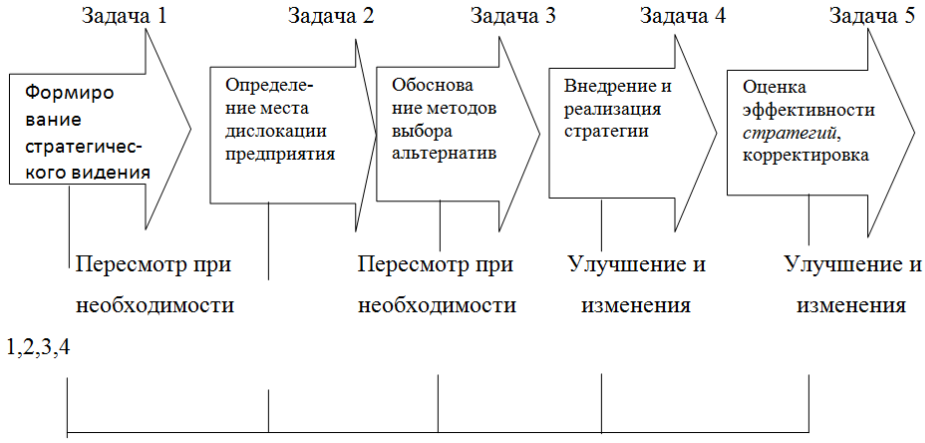


Рис. 4. Модель стратегического управления предприятием с использованием идеологии бенчмаркинга

4. Реализация измененных стратегических альтернатив должна осуществляться мягко с одновременной реорганизацией самой структуры управления, поскольку новые задачи требуют новой организации управления.

5. Должны быть хорошо прописаны отношения с вышестоящей, более крупной организацией, в состав которой может входить данная хозяйствующая система.

Для выделения основных факторов успеха из большой их совокупности обычно используются математические методы, позволяющие «сжать» большое количество признаков до нескольких наиболее важных. Данные математические методы широко известны в научной среде, однако практически не применяются в управленческой деятельности отечественных предприятий.

Одним из таких методов является факторный анализ, который представляет собой совокупность методов, на основе которых реально существующие связи признаков бенчмаркинга (или объектов) выявляются латентные обобщающие характеристики и свойства продукта, моделируются механизмы развития изучаемых явлений и процессов.

Результат решения этой задачи – обеспечить эффективное использование ограниченных финансовых ресурсов предприятия при моделировании оптимальных стратегий устойчивого роста, обеспечивающих, в свою очередь, достижение запланированного уровня объектов сравнения и, соответственно, рентабельности продаж.

Список литературы

1. Карпов А. Стратегия компании: от разработки до реализации. // Консультант директора. 2003. №19 (199), №20, (200).

2. Ляув Б. Долгий Ящик. Капитальное нестроение // Коммерсантъ-Деньги 13.12.2004.

3. Мусатов А. Финский «Строймастер» // Ведомости 18.03.2007.

4.Степнов И.М. Управление инновациями: использование инновационного потенциала на предприятиях. М.: ИНФРА-М. 2004. 235с.

5. Уваров В.В. Бенчмаркинг как современный метод управления бизнесом // Менеджмент в России и за рубежом. 2005. №4. С.35-42.

6. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография «Новости», 2005. 256 с.

7. Багиев Г.Л.Маркетинг: Информационное обеспечение. Бенчмаркинг. Диагностика.СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2006.

THE MECHANISM OF FORMATION AND USE OF BENCHMARKING IN ENTERPRISES

T.Yu. Rusakova

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The concept of development of strategic management with the involvement of benchmarking is one of the urgent problems of our time. The essence of benchmarking is to use the experience of the best companies to their advantage. The use of benchmarking ideology in Russian companies would allow enterprises to develop more actively and purposefully and successfully compete with foreign companies. The active use of this technique gives an advantage to many enterprises to enter the international market with improved competencies and characteristics of their products.

Keywords: benchmarking, strategic management, competitiveness.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Н.Н. Семенова, Т.В. Ермошина

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва

В статье рассмотрены основные инвестиционные налоговые льготы в Российской Федерации, выявлен ряд проблем в части применения налоговых льгот. С целью оценки влияния инвестиционных налоговых льгот на объем инвестиций в основной капитал авторами был проведен корреляционно-регрессионный анализ, позволяющий по значениям независимых переменных построить экономико-статистическую модель и разработать экономико-математическое регрессионное уравнение.

Ключевые слова: налоговое стимулирование, инвестиционный процесс, налоговые льготы, амортизационная премия.

Не требует доказательств тот факт, что инвестиции выступают важнейших драйвером развития национальной экономики. Инвестиционные процессы оказывают значительное влияние на известные основные характеристики (качество, эффективность, темпы) экономического роста; обладают так называемым сверхкумулятивным эффектом (эффект системы рычагов), базирующемся на взаимодействии мультипликатора и акселератора, который обусловливает цикличность экономической динамики и воспроизводственного процесса.

Анализу инвестиционных процессов в современном экономическом развитии посвящено достаточное количество научных исследований, при этом обращается внимание, что если в XIX веке важнейшим фактором экономического роста являлось инвестиционное накопление за счет привлекаемых средств из внешних источников, то уже в XX веке заметно возросла роль инновационно-значимых источников.

Стоит отметить, что разразившийся мировой финансовый кризис 2008-2009 гг., а также экономические санкции западных стран негативно отразились на развитии экономики России. Ограниченность доступа российских предприятий и банков к средне- и долгосрочным кредитам являлась одной из причин сокращения тем-

пов роста инвестиций в основной капитал [1, 2]. Так, согласно данным Росстата, если в 2000-2010 гг. среднегодовые темпы роста инвестиций в основной капитал составляли 109,6 %, то уже в 2013 г они сократились до 100,8 %. В последующие три года отличительной чертой российской экономики являлся спад инвестиционной активности: в 2016 г. темпы роста инвестиций в основной капитал сократились на 1 % по сравнению с 2013 г. и составили лишь 66,9 % к уровню 1990 г. В 2017 г. наблюдается небольшое увеличение инвестиций в основной капитал по сравнению с 2016 г. (на 4,6 %) Вхождение российской экономики в инвестиционную паузу, являющейся следствием системного экономического кризиса в стране, снижает внутренний спрос, тормозит рост таких отраслей как строительство, машиностроение, промышленность, усиливает сложившиеся структурные дисбалансы и технологическое отставание от развитых экономик мира.

Согласно рейтингу BDO International Business, разработанному учеными и специалистами Гамбургского института мировой экономики и аудиторской компании BDO, по критерию инвестиционной привлекательности среди 174 стран России принадлежит 100-е место. Причем наблюдается снижение ее позиций в рейтинге. По мнению составителей рейтинга, ухудшение инвестиционного климата в стране обусловлено влиянием политических и экономических факторов, среди которых усиление административных барьеров для ведения бизнеса [3]. Следует признать, что снижение позиций России в рейтинге BDO International Business имеет вполне реальные основания, в связи с тем, что за последние несколько лет общий объем иностранных инвестиций в российскую экономику уменьшился более чем в два раза.

В условиях экономической нестабильности инвестиционная активность снижается вследствие сокращения инвестиционных ресурсов у потенциальных инвесторов, а также ухудшения инвестиционного климата. В сложившихся условиях одним из определяющих факторов поддержания стабильной динамики экономического развития и укрепления конкурентоспособности национальных экономик является разработка финансовых методов стимулирования инвестиционных процессов, обеспечивающих дополнительную мотивацию эффективной работы организаций, а также повышение доходов государственного бюджета. При этом возрастает роль стимулирования инвестиционных процессов в экономике страны с помощью различных налоговых инструментов. Снижение налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов посредством использования различных налоговых льгот приводит к увеличению свободных финансовых ресурсов, и к возможности их направления на инновационное развитие и модернизацию. Сохранение и получение финансовых накоплений достижимо при грамотном применении налоговых льгот и скидок, кроме того, это позволит расширить финансирование инвестиционной деятельности. Наиболее часто используемые при оптимизации инвестиционных процессов – прямые налоги. Бесспорно, что именно прямые налоги оказывают существенное воздействие на объемы, темпы и направления инвестиций [4, 5, 6].

Заметим, что вопросы влияния налогов на уровень капитальных вложений фирмы рассматривались в рамках неоклассической теории в работах таких ученых, как А. Аткинсон, И. Фишер, Дж. Стиглиц, Д. Йоргенсон и др. [7, 8, 9, 10]. При этом среди основных факторов, определяющих инвестиционное поведение компании, выделялись амортизация, уровень налоговой нагрузки, размер налоговой ставки. Дж. М. Кейнс установил взаимосвязь между инвестициями и макроэкономической политикой, предложил государственные методы воздействия на инвестиционную активность, подчеркивал влияние уровня процентных ставок, бюджетной и налоговой политики на размер инвестиций [11]. Зависимость между объемами инвестиций и налоговой политики была обоснована американским ученым Д. Йоргенсоном в работе «Налоговая политика и инвестиционное поведение фирм», проводившем исследование развития инвестиционных процессов в США в период 1930-1960-х гг. В своих работах, Д. Йоргенсон отмечает, что, уровень налогообложения является основным фактором, влияющим на инвестиции. По мнению представителей неоклассической теории (Дж.Б. Кларк, И. Фишер, В. Парето, Л. Вальрас и др.) инвестиционная активность сдерживается вследствие высокого налогового бремени, результатом которого может стать прекращение обновления основных производственных фондов.

Среди российских экономистов (например, В. Г. Пансков, Д.Г. Черник, В. А. Мау) также превалирует мнение о негативном воздействии высокого налогового бремени на инвестиционный процесс [12, 13, 14]. Стоит отметить, что особое внимание ученые (Е.Б. Ленчук, Г.А. Власкин, В.И. Кушлин, В.К. Сенчагов) уделяют оценке влияния уровня налогообложения на развитие инвестиционных процессов с позиции воспроизводственного процесса, а именно с точки зрения влияния амортизационной политики [15, 16, 17].

Обобщая и систематизируя подходы к налоговому стимулированию инвестиционного процесса, можно сделать вывод, что налоги и инвестиции взаимозависимые категории, способствующие экономическому росту, повышению конкурентоспособности, эффективности и модернизации производства.

В настоящее время российские организации имеют возможность использовать налоговые льготы, предусмотренные законодательством РФ, при этом стимулирующая функция закладывается в различные налоги (преимущественно прямые), и как показывает практика, для стимулирования инвестиций чаще всего используется налог на прибыль организаций [18].

Федеральным налоговым законодательством РФ предусмотрены следующие налоговые инструменты стимулирования инвестиционной деятельности по налогу на прибыль организаций: механизм ускоренной амортизации, амортизационная премия, инвестиционный налоговый кредит, налоговые каникулы (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика основных инвестиционных налоговых льгот по налогу на прибыль организации, применяемых в России

Наименование налоговой льготы	Характеристика налоговой льготы
Ускоренная амортизация	Применение повышающего коэффициента (не более 3) в отношении амортизируемого оборудования, используемого для научно-технической деятельности.
Амортизационная премия	Единовременное списание существенной части затрат на капитальные вложения: не более 10% или 30% (по основным средствам, относящихся к третьей-седьмой амортизационным группам) со сроком полезного использования от 3-х до 20 лет.
Инвестиционный налоговый кредит	Предоставление отсрочки платежа по налогу на прибыль в течение определенного срока с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и процентов. Предоставляется на сумму не более 30 % от стоимости приобретаемого оборудования, но не более 50 % суммы налога при условии, что средства в размере «отсроченного» налога инвестируются в проведение НИОКР, техническое перевооружение производства, внедренческую и инновационную деятельность или на социально-экономическое развитие субъекта РФ и предоставление особо важных услуг населению. Инвестиционный налоговый кредит представляется на срок от одного года до пяти лет.

Использование ускоренной амортизации для обновления основных фондов и финансирования расширенного воспроизводства следует рассматривать как одну из форм косвенного бюджетного субсидирования развития экономики. Результатом ускоренной амортизации является своеобразная трансформация недополученных поступлений в бюджет от налога на прибыль в инвестиции. При этом приращение инвестиций обычно многократно превышает объем недополученных доходов государства.

Важно отметить, что использование ускоренной амортизации аналогично предоставлению беспроцентной ссуды на техническое формирование компаний. Во время первой половины срока эксплуатации оборудования предприятия за счет повышения амортизационных отчислений повышается себестоимость продукции и снижается прибыль налогообложения, в том числе и налог на прибыль. Следовательно, у предприятия наблюдается увеличение объема средств, направленных на финансирование технического развития и обновления основных средств. Применение метода ускоренной амортизации способствует предоставлению льгот по налогу на прибыль в первое время использования нововведенного в производство оборудования, оказывая позитивное влияние на своевременное обновление и процесс инновационной деятельности.

Инвестиционный налоговый кредит (ИНК), являясь достаточно эффективным инструментом стимулирования инвестиционной деятельности в развитых странах, на территории России пока не нашел широкого практического применения. Его развитие сдерживают различные факторы административного и экономического характера: сложная процедура взаимодействия сторон, наличие большого перечня документов, согласование с налоговыми органами договора поручительства на сумму более 20 млн. руб., малый срок предоставления и хаотичный порядок его установления и др.

Инвестиционный налоговый кредит, помимо налога на прибыль организаций, может быть также предоставлен по региональным налогам (налогу на имущество организаций, транспортному налогу) и местному» «земельному налогу на сумму не более 30 % от стоимости приобретаемого оборудования, но не более 50 % суммы налога. Данная инвестиционная льгота предполагает изменение срока уплаты налога, при котором организации предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов. Из шести оснований предоставления ИНК (ст. 67 НК РФ), четыре направлены на стимулирование технологической модернизации экономики за счет проведения НИОКР, внедренческой и инновационной деятельности, перевооружения на принципах экологической и энергетической эффективности.

ИНК является возмездным, плата устанавливается за пользование кредитом в виде начисляемых процентов. Согласно пункту 6 статьи 67 НК РФ нельзя устанавливать проценты на сумму кредита по ставке, менее 1/2 и превышающей 3/4 ставки рефинансирования ЦБ РФ, что обеспечивает возможность налогоплательщикам притягивать более дешевые заемные средства на инвестиционные цели.

Стоит подчеркнуть, что на данном этапе, эффективность налоговых льгот федерального уровня достаточно низкая. В частности, ввод в действие основных фондов растет более быстрыми темпами, нежели рост прибыли и амортизационной премии. Это дает основание полагать, что на принимаемые организациями решения по инвестиционным затратам оказывает влияние амортизационная премия и в первую очередь она действует, как способ оптимизирования налогообложения, но на инвестирование в обновление основных фондов влияния не оказывает. В большинстве случаев амортизационная премия направляется на увеличение прибыли организаций, нежели на обновление основных производственных фондов, в результате этого происходит серьезное отставание в финансировании инвестиционной деятельности за счет амортизационных средств по сравнению с зару-

бежными странами. Так, например, доля амортизации в структуре инвестиций в основной капитал в России составляет 22-23 %, а в США – 60 %, в Германии и Франции – 73 % [19].

В России самым распространенным видом инвестиционных льгот является пониженная ставка налога на прибыль организаций в региональной его части, а также льготы по налогу на имущество организаций (табл. 2).

Таблица 2

Инвестиционные налоговые льготы в некоторых регионах Российской Федерации

Субъект	Налог на имущество организаций		Налог на прибыль организаций		Транспортный налог		Земельный налог	
	Ставка налога, %	Срок действия, лет	Ставка налога, %	Срок действия, лет	Ставка налога, %	Срок действия, лет	Ставка налога, %	Срок действия, лет
Республика Башкортостан	0	10	13,5	10	-			
Республика Марий Эл	0	3	14,0-17,0	3				
Республика Мордовия	0	5	13,5	5			0	
Республика Татарстан	0,1	7	13,5	7				
Удмуртская Республика	0	5	13,5-17,0	5				
Чувашская Республика	50% от ставки	5	14,0	5	0	5		
Пермский край	0,6-1,1	3	13,5	5				
Кировская область	0-1,1	5	13,5	5	50% от ставки	5		
Нижегородская область	0-1,65	5	13,5-17,0	5				
Оренбургская область	0	5	14,0	5				
Пензенская область	0	5	14,0	5	0	5		
Самарская область	0	7	13,5	7				
Саратовская область	0,1	5	13,5	5	0	5		-
Ульяновская область	0-1,1	10; 5	13,5	15	0	10	0	8

Для того чтобы оценить, насколько эффективны действующие налоговые льготы и преференции в РФ, была рассчитана регрессионная модель зависимости объема инвестиций в основной капитал (Y) от размера налоговых льгот (X) по эмпирическим данным за 2011 -2017 г. Коэффициент корреляции (табл. 3) по Пирсону рассчитывается по формуле:

$$\hat{\beta} = \frac{\sum_{i=1}^{5}(X_i-\bar{X})(Y_i-\bar{Y})}{\sum_{i=1}^{5}(X_i-\bar{X})^2} \quad (1)$$

где r – коэффициент корреляции; x – размер налоговых льгот в рамках стимулирования инвестиционной деятельности; y – инвестиции в основной капитал; $\bar{X}$ – среднее арифметическое x; $\bar{Y}$ – среднее арифметическое y.

Таблица 3

Расчет коэффициента корреляции

Номер i	x	y	$x_i-\bar{x}$	$y_i-\bar{y}$	$(x_i-\bar{x})(y_i-\bar{y})$	$(x_i-\bar{x})^2$	$(y_i-\bar{y})^2$
1	195 260	11035652	-19544	-2070453,40	40464941249,60	381967936	4286777281571,56
2	200 030	12586090	-14774	-520015,40	7682707519,60	218271076	270416016237,16
3	205 210	13450238	-9594	344132,60	-3301608164,40	92044836	118427246382,76
4	228 880	13902645	14076	796539,60	11212091409,60	198133776	634475334368,16
5	244 640	14555902	29836	796539,60	43256131357,60	890186896	2101910181371,56
Сумма	1 074 020	65530527	0	0	99314263372,00	1780604520	7412006059931,20

$$r = \frac{99314263372}{\sqrt{1780604520\ x\ 7412006059931,20}} = 0,86449$$

Коэффициент корреляции, равный 0,987 свидетельствует о том, что согласно шкале Чеддока, зависимость между инвестициями в основной капитал и налоговыми льготами высокая. Наблюдаемая взаимосвязь между инвестициями в основной капитал и размером налоговых льгот в рамках стимулирования инвестиционной дея-

тельности, не является ошибочной. Составим уравнение регрессии для более уточненного анализа исследуемых данных. Рассчитаем оценку параметров регрессионной зависимости:

$$\hat{\beta} = \frac{\sum_{i=1}^{5}(X_i - \overline{X})(Y_i - \overline{Y})}{\sum_{i=1}^{5}(X_i - \overline{X})^2}, \quad (2)$$

где $\hat{\beta}$ – параметр «b»; X*i* – размер налоговых льгот в рамках стимулирования инвестиционной деятельности; Y*i* – инвестиции в основной капитал.

$$\hat{\beta} = \frac{99314263372}{1780604520} = 55{,}77559$$

$$\hat{a} = \overline{Y} - \hat{\beta}\overline{X}, \quad (3)$$

где $\hat{a}$ – параметр «a»; $\overline{Y}$ – среднее арифметическое Y; $\hat{\beta}$ – параметр «b»; $\overline{X}$ – среднее арифметическое X.

$$\hat{a} = 13106105{,}4 - 55{,}77559 \times 214804 = 1\,125285{,}566 \quad (4)$$

Как видим, уравнение парной регрессии с оцененными параметрами имеет вид:

$$\hat{Y}_i = 1\,125285{,}566 + 55{,}775590X_i \quad (5)$$

Для того, чтобы определить качество и соответствие модели данным следует рассчитать коэффициент детерминации (R^2) равный коэффициенту корреляции, возведенному в квадрат.

$$R^2 = 0{,}86449^2 = 0{,}74734 \approx 0{,}74$$

Коэффициент детерминации определяет то, что размер инвестиций в основной капитал на 74,7 % зависят величины налоговых льгот. Регрессионная модель демонстрирует эффект взаимосвязи налоговых льгот и инвестиционной деятельностью. Согласно полученному уравнению регрессии, увеличение инвестиционных налоговых льгот на 1 млрд руб. генерирует 55,7 млрд руб. инвестиций в основной капитал.

Резюмируя теоретический и аналитический материал, можно с уверенностью говорить о важности налоговых льгот в стимулировании инвестиционных процессов. В то же время выявляется ряд проблем связанных с применением этих льгот, а в частности: нецелевое использовании амортизационной премии, небольшой срок инвестиционного налогового кредита и ограничение сфер его применения, жесткий регламент установления налоговых льгот законодательных органов субъектов РФ и др. В связи с этим можно предложить следующие меры по совершенствованию механизма налогового стимулирования инвестиций в России: поведение амортизационной реформы; изменение правил предоставления инвестиционного налогового кредита; расширение прав региональных органов власти по установлению налоговых льгот в региональной части налога на прибыль организаций и предоставление им возможности полного освобождения на период 3-5 лет от налогов, предприятий реализующих крупные инвестиционные проекты.

Список литературы

1. Glazyev S. Y. Stabilization of the monetary and financial market as a necessary condition for the transition to sustainable development. // Economy of Region. Issue 1. January 2016. pp. 28-36.
2. Семенова Н.Н., Кормишкин Е.Д. Развитие инвестиционных процессов в России в условиях смены парадигмы экономического развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. №48. С.24-34.
3. BDO international business compass 2016 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2016_ENG.pdf (дата обрщения: 20.04.2019).
4. Малис Н.И. Налоговая политика на среднесрочный период: оптимизация льгот и стимулирование инвестиций // Финансовый журнал. 2014. №3. С. 89–95.
5. Глотова В.Г., Алиев Б.Х., Султанов Г.С. Стимулирующая роль налоговых льгот в механизме становления новых институтов территориального развития // Фундаментальные исследования. 2015. № 9-2. С. 334–337.
6. Munyanyi W., Chiromba C. Tax incentives and investment expansion: evidence from Zimbabwe's tourism industry. // AD-minister. 2015. №27, p. 27-51, nov. 2015 Available at: http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/administer/article/view/3198>. Date accessed: 24 nov. 2017. doi: https://doi.org/10.17230/ad-minister.27.2.
7. Atkinson A., Stiglitz J. The Design of Tax Structure: Direct versus Indirect Taxation // Journal of Public Economics. 1976. 6 (1-2). pp. 55-75.
8. Fisher I. The Theory of Interest. – New York: Macmillan, 1930. 183 p.
9. Jorgenson D.Tax Policy & the Cost of Capital, Cambridge, Mass, London: MIT Press, 1996. – 468 c.
10. Jorgenson D., Dale W., & Kun-Young Yun. Lifting the burden: Tax reform, the Cost of capital and U.S economic growth Tax reform and U.S. economic growth. V. 3, Cambridge, Mass, London: MIT Press. 2001. 474 c.
11. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. М.: Эксмо, 2007. 960 с.

12. Пансков В.Г. О некоторых вопросах эффективности налоговых льгот в российской налоговой системе // Инновационное развитие экономики. 2013. №4-5 (16).
13. Черник Д.Г. Нельзя снижать налог на прибыль для всех подряд // Российский налоговый курьер. 2010. №12. С.10-13
14. Мау В. С. Кризисы и уроки. Экономика России в эпоху турбулентности. М.: Изд-во Института Гайдара, 2016.488 с.
15. Ленчук Е.Б., Власкин Г. А. Инвестиционные аспекты инновационного роста: Мировой опыт и российские перспективы. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. 288 с.
16. Senchagov V. K., Mityakov S. N. Evaluation of economic crises using short-term indexes and average indexes of economic security of Russia. // Studies on Russian Economic Development, 2016. Volume 27. Issue 2, pp. 148-158.
17. Кушлин В. И. Инновационное наполнение инвестиционной политики: монография / отв. ред. В. И. Кушлин. Москва: Проспект, 2016. 240 с.
18. Семенова Н.Н. Налоговые льготы по налогу на прибыль организации как инструмент стимулирования инвестиционной активности // Финансы и кредит. 2016 (700). №28. С. 37-48
19. Семенова Н.Н., Арапова О.А. Налоговое стимулирование инвестиционных процессов в России: действующая практика и перспективы развития // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2017. Т.10. №.5 (335). С. 550-562.

TAX INCENTIVES DEVELOPMENT OF INVESTMENT PROCESSES IN THE RUSSIAN FEDERATION

N. N. Semenova, T. V. Ermoshina
National Research Mordovia State University

The article deals with the main investment tax benefits in the Russian Federation, identified a number of problems in the application of tax benefits. In order to assess the impact of investment tax benefits on the volume of investment in fixed assets, the authors conducted a correlation and regression analysis, which allows the values of independent variables to build an economic and statistical model and develop an economic and mathematical regression equation.

Keywords: tax incentives, investment process, tax benefits, depreciation premium.

КОНЦЕПТУЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Л.В. Суворова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье рассматриваются различные мнения и подходы к оценке системы внутреннего контроля (СВК), а также излагается собственное представление системы внутреннего контроля согласно разработанной структурной схемы обобщенной концепции СВК. Представленная схема может облегчить процесс создания новой модели эффективной системы внутреннего контроля, а также может использоваться при составлении модели системы внутреннего контроля в компаниях различных отраслей экономики.

Ключевые слова: контроль, внутренний контроль, система внутреннего контроля, концептуальный подход, концепция внутреннего контроля.

Одним из основных инструментов управления компанией, внедрение которого в современных экономических условиях создает возможности для конкурентного преимущества перед другими предприятиями, является создание эффективной системы внутреннего контроля (СВК). Внутренний контроль как таковой становится инструментом и средством контроля рисков, помогает предприятию достигать своих целей и задач. Только эффективный внутренний контроль на предприятии может помочь объективно оценить потенциальные возможности и тенденции производительности предприятия и, таким образом, своевременно обнаруживать и устранять угрозы и риски, а также обеспечивать его экономическую безопасность.

Целью данного исследования является анализ системообразующих компонентов, раскрывающих содержание и целесообразность системы внутреннего контроля, и разработка структурной схемы обобщенной концепции СВК. Для достижения данной цели были исследованы и проанализированы мнения зарубежных и отечественных ученых по вопросам различной трактовки понятия внутреннего контроля, разработана блок-схема для организации системы внутреннего контроля в компании.

Анализ концепции внутреннего контроля и ее интерпретаций имеет важное значение для оценки системы внутреннего контроля, поскольку понятие контроля широко используется не только в научных исследованиях, но и в повседневной деятельности предприятий; поэтому одна и та же концепция может иметь много различных значений и интерпретаций. Многообразие различных вариантов понятия контроля можно найти в публикациях российских и зарубежных ученых и в других открытых источниках информации. Например, в Словаре международных слов (2002) контроль определяется как:

- наблюдение, проверка чего-либо;

- сравнение фактических и требуемых условий;
- предприятие или группа людей, которые контролируют работу и ответственность других предприятий или групп людей.

С другой стороны, в специализированном словаре экономических терминов (2005 г.) контроль рассматривается как результативность, оказывающая определенное влияние на управление предприятием; как права, основанные на законах и договорах, которые позволяют оказывать существенное влияние на управление и эффективность предприятия, или государственный надзор.

Многообразие различных определений и концепций (M.R.Simmons, 1995, P. Grupta, K.H.S. Pickett, 2010, C.Drury, 2012 и другие ученые) свидетельствует об отсутствии единого мнения в отношении понятия контроля и его содержания (рис.1).

В научной литературе (Словарь международных слов, 2002) контроль подчеркивается как определенное средство проверки, которое дает возможность корректировать запланированные и фактические состояния среды. Например, K.H.S. Pickett (2010) говорит, что, когда содержание контроля, его правила и требования описаны более подробно, он становится более эффективным, более конкретным, он дает больше свободы выбора для наблюдателей и меньше возможностей для беззакония для людей, находящихся под контролем. Несмотря на разные мнения, контроль может рассматриваться как функция любого объекта контроля в качестве одного из основных средств самозащиты от возможных угроз в повседневной деятельности организации.

Например, P. Grupta (2010), представляя концепцию контроля, называет его не только одним из основных факторов, влияющих на эффективность организации и на ее управление, но и одним из факторов оценки принятых решений и достигнутых результатов. [7] Такая интерпретация трактовки контроля раскрывает его основную роль. Такие авторы, как Macintosh, N.B., Quatrone, P. (2010), отмечают, что на предприятии должен существовать только эффективный контроль, потому что каждое предприятие пытается реализовать свои цели и избежать возможных потерь, т.е. ошибок и мошенничества. [10] По мнению A.J. Pfister (2009), существует несколько типов контроля, которые можно подразделить на стратегический, управленческий и внутренний контроль. [12]

Таблица 1

Различные трактовки понятия контроля

Авторы	Содержание определений
M.R. Simmons, 1995	Контроль определяется как проверка выполнения обязанностей, установленных решений или государственных требований для конкретных субъектов.
C.J. Buck, J.B.Breuker, 2008	Контроль – это средство, позволяющее избегать, выявлять и устранять нарушения, которые могут нарушить работу системы.
P. Grupta, 2010	Контроль – это финансовое и оперативное управление предприятием, направленное на получение прибыли от его работы.
N. B. Macintosh, P. Quattrone, 2010	Контроль – это функция, которая обеспечивает эффективную работу системы или создает желаемую прибыль.
K.H.S. Pickett, 2010	Контроль – это процесс, который начинается с определенных установленных стандартов и заканчивается их успешным внедрением, дальнейшим совершенствованием и предотвращением рисков.
C. Barnabas, 2011	Контроль определяется как наблюдение, надзор за конкретными процессами в социальных системах (государство, общество, учреждения, отделы, коллективы и т. д.), разработка ожидаемого результата, сравнение и оценка на основе поставленных целей, нормативных актов и стандартов.
K. A. Merchant, 2011	Контроль – это сравнение плановых (обязательных) и фактических состояний. Контроль – это навыки и возможности для регулирования.
F.R. Jacobs et al., 2011	Контроль – это совокупность принятых решений или прав, установленных государством или компанией для практических субъектов
C. Drury, 2012	Контроль – это сеть связей, через которые контролируется работа предприятия для обеспечения его правильных действий в будущем.

В отечественной практике наиболее универсальным, на наш взгляд, является определение контроля как системы наблюдения за процессом функционирования управляемого объекта и проверки его фактического состояния в целях выявления отклонений от принятых управленческих решений, оценки обоснованности и эффективности самих решений и результатов их выполнения, устранения неблагоприятных явлений [17]. Таким образом, исследователи дают различные определения контроля, их описания, ставят разные цели, но многообразие определений приводит и к многочисленным вариациям концепций контроля. Следовательно, для созда-

ния эффективной системы контроля наличие единой концепции становится необходимостью и основой для обеспечения эффективного управления деятельностью организации.

Развитие системы внутреннего контроля, предопределенное происходящим усложнением форм бизнеса и распространением новых тенденций в управлении организациями, связано также с необходимостью уточнения исходных теоретических положений содержания понятия внутреннего контроля. Понятие «внутреннего контроля» зародилось в научной-исследовательской среде относительно недавно и его внедрение было, в первую очередь, продиктовано необходимостью поиска решения проблем, связанных с внутренними рисками компании.

Определение внутреннего контроля впервые было представлено в 1949 году Американским институтом сертифицированных бухгалтеров (American Institute of Certificated Accountants, AICPA). Он определил внутренний контроль как один из способов обеспечения безопасности активов, проверки скрытности и надежности финансовых показателей, повышения эффективности политики управления предприятием. Тем не менее, представленное определение концепции контроля постоянно совершенствуется, и в настоящее время существует довольно обширный набор концепций, которые указывают на систему внутреннего контроля как на одно из эффективных средств достижения лидерства в конкурентной среде.

В 1992 году появилась модель COSO, предопределившая понятие системы внутреннего контроля и его инструментов, которые организации могут использовать при проведении оценки своих систем внутреннего контроля. [5] Всемирно известные коллапсы таких компаний, как Enron, Worldcom, Ahold, Parmalat и других, стали предпосылками для принятия в 2002 году закона Сарбейнса-Оксли в США, в котором особое внимание уделено эффективности системы внутреннего контроля предприятия. Такой важный закон, как закон Сарбейнса-Оксли, убедительно показал, что не только система внутреннего контроля должна быть конкретизирована и четко определена, но также должны быть конкретизированы средства реализации системы внутреннего контроля и оценки ее эффективности. Концепция внутреннего контроля была усовершенствована российскими и зарубежными учеными и международными научными организациями такими, как COSO, INTOSAI, CICA, IT Governance Institute (табл. 2).

Таблица 2

Определение внутреннего контроля в зарубежной практике

Авторы	Содержание понятий
COSO, 1992	Внутренний контроль – это исполнительный процесс совета директоров, органов власти и других сотрудников для достижения целей в этих категориях эффективности и результативности операций, надежности финансовой отчетности и соблюдения законов и правовых актов.
M.R. Simmons, 1995	Внутренний контроль – это широко установленный процесс, необходимый для установления разумных гарантий достижения следующих целей: -эффективность и экономические показатели; -достоверность финансовой отчетности; -соблюдение законодательных актов.
INTOSAI, 2004	Внутренний контроль – это интегрированный процесс, осуществляемый властями и сотрудниками организации и направленный на выявление факторов риска и в соответствии с миссией деятельности организации для обеспечения разумной реализации общих целей: -регулярно, экономически эффективно и результативно осуществлять свою деятельность; -соблюдать действующие нормативно-правовые акты; -защищать ресурсы от потери, неправильного использования и повреждения, а также контролировать связанные с ними факторы риска.
CobiT, 2007	Внутренний контроль – это процесс, включающий нормы, процедуры, результаты деятельности и организационную структуру, созданную для обеспечения разумных гарантий, с тем чтобы достичь поставленных деловых целей и избежать нежелательных событий, иначе они могут быть указаны и зафиксированы.
A.J. Pfister, 2009	Внутренний контроль – это система предотвращения, выявления и исправления ошибок, которые могут возникнуть при обработке информации.
J.K. Shim, 2011	Внутренний контроль является частью системы управления предприятием. Это план внутреннего контроля предприятия, средства и способы защиты собственности, проверки правильности исполнения, гарантии эффективности и политики исполнения. Это помогает избежать ошибок, вовремя найти и исправить их, достичь целей и предположить перспективы.
A. Simha, J. Cullen, 2012	Внутренний контроль – это система контроля, созданная руководством предприятия для правильной организации работы предприятия в соответствии с установленной стратегией, а также для обеспечения безопасности и рационального использования

	имущества, практичности и точности данных бухгалтерского учета.
M. S. Badara, S. Z. Saidin, 2013	Внутренний контроль – это система согласованных методов и средств, позволяющая контролировать информационные риски бизнес-среды, процессов и управления.
P. Ayagre, O. Victor, 2015	Внутренний контроль – это система, которая должна рассматриваться как совокупность определенных правил, норм и средств для обеспечения деловой политики, и экономических процессов предприятия и достижения целей предприятия.

Сравнительный анализ представленных концепций показывает, что использование внутреннего контроля достаточно широкое, затрагивающее интересы не только частного сектора, но и государства в целом. При этом внутренний контроль компании рассматривается с одной стороны, как процесс достижения конкретных целей предприятия либо как совокупность процессов для контроля возникающих проблем и ошибок в деятельности организации. С другой стороны, внутренний контроль представлен системой, включающей всю совокупность определенных правил, норм, методов и средств для обеспечения эффективности, и результативности финансово-хозяйственной деятельности организации, и управляющей ее рисками.

Следует отметить, что система внутреннего контроля может каждый раз определяться по-разному. В основном внутренний контроль связан с инструментами управления полномочиями, которые помогают контролировать процессы и достигать целей предприятия (COSO, 1992; INTOSAI, 2004; CobiT, 2007; M.R. Simmons, 1995). C.J. Buck, J.B. Breuker (2008) объявляют внутренний контроль системой обнаружения и исправления ошибок; хотя P. Ayagre, O. Victor (2015) утверждают, что внутренний контроль определяется как суммирование определенных правил, норм и средств. [1, 4] Данные определения дополняют друг друга, поскольку внутренний контроль должен быть связан с безопасностью, рациональным использованием активов организации и достоверностью ее финансовой отчетности.

Отечественные ученые (Ерохина Л.И. и др.) определяют внутренний контроль как систему мер, которые применяются руководством предприятия для наиболее эффективного выполнения всеми работниками своих обязанностей при совершении хозяйственных операций. Внутренний контроль определяет законность этих операций и их значение для предприятия. [16]. По мнению В.Я. Вилисова и И.Е. Сукова термин «система внутреннего контроля» означает совокупность организационных мер, методик, процедур, используемых руководством в качестве средств для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности, обеспечения законности активов, выявления, исправления и предотвращения ошибок искажения информации, своевременной подготовки отчетности. [17] Согласно определению Л.В. Чхутиашвили система внутреннего контроля организации – это постоянно функционирующая система, направленная на обеспечение выполнения миссии организации и достижения поставленных задач, а также повышающая эффективность системы управления деятельностью организации за счет использования качественной информации, которая обеспечивает оперативность принятия управленческих решений, своевременное выявление и анализ рисков, достоверность финансовой и управленской отчетностей [18].

Результаты комплексного анализа внутреннего контроля позволяют утверждать, что, хотя авторы дают разные определения внутреннего контроля, однако существуют некоторые общие цели системы внутреннего контроля, направленные на обеспечение достоверной и всеобъемлющей информации, соблюдение принципов бухгалтерского учета и представление достоверных финансовых отчетов, а также соблюдение законов и исполнительных актов, корпоративных правил и эффективного контроля за рисками.

Анализ концепции внутреннего контроля, представленной как в зарубежной, так и в российской научной литературе, позволяет сформулировать ее обобщенное определение и представить структурную схему современной концепции системы внутреннего контроля. Система внутреннего контроля является частью системы управления предприятием, которая обеспечивает реализацию его целей и задач, достижение эффективных экономических и коммерческих показателей, соблюдение принципов бухгалтерского учета и систематический контроль за рисками, что позволяет минимизировать количество преднамеренных и непреднамеренных ошибок и избежать мошенничества в процессе работы предприятия, совершаемого его руководством или сотрудниками (рис. 1).

Система внутреннего контроля в организации должна охватывать и помогать правильно организовывать и контролировать всю деятельность компании. Таким образом, по мнению большинства авторов, внутренний контроль – это комплексная деятельность в области финансового и управленческого учета, а также в стратегическом управлении проектами, операциями, персоналом и общим управлением качеством. Однако самое главное то, что внутренний контроль должен не только охватывать всю деятельность компании, но и учитывать ее цели и задачи, чтобы сделать ее экономико-коммерческую деятельность максимально эффективной. При этом важнейшей целью внутреннего контроля должно стать эффективное управление рисками путем выявления и устранения ошибок и мошенничества внутри компании. Поэтому предлагаемая концепция внутреннего кон-

троля охватывает все сферы деятельности компании, ее цели и задачи, кроме того, она предусматривает в качестве основной цели – эффективное управление рисками.

Рис. 1. Структурная схема обобщенной концепции внутреннего контроля предприятия

Проведенное исследование показало, что многообразие существующих вариаций определений и их интерпретаций доказывают, что внутренний контроль является всеобъемлющим и необходимым условием успешной деятельности предприятия, позволяя ему укрепить свои позиции на рынке и оптимизировать прибыльность. Опираясь на данное исследование, можно также утверждать, что наиболее обобщающим и полным определением внутреннего контроля следует считать следующее: «система внутреннего контроля является частью системы управления предприятием, которая обеспечивает реализацию целей предприятия, его коммерческую эффективность, соблюдение принципов бухгалтерского учета и эффективный контроль рабочих рисков, позволяющий минимизировать количество преднамеренных и непреднамеренных ошибок, а также избежать мошенничества в процессе работы предприятия, совершаемого его руководством или работниками». Рационально организованная системы внутреннего контроля позволяет:

1) обеспечить эффективное функционирование, устойчивость и развитие организации в условиях конкуренции;

2) сохранить и эффективно использовать ресурсы и возможности организации;

3) своевременно выявлять и минимизировать внутрифирменные коммерческие, финансовые риски в управлении организацией;

4) сформировать адекватную современным постоянно изменяющимся условиям хозяйствования систему информационного обеспечения на всех уровнях управления, позволяющую своевременно адаптировать функционирование организации к изменениям во внутренней и внешней среде.

Список литературы

1. Ayagre P., Victor O. An evaluation of internal control system: Evidence from Ghana’s Cocoa industry. MERC Global’s International Journal of Management. 2015. Vol. 3 (1). Pp.1-15.

2. Badara M. S., Saidin S. Z. Impact of the Effective Internal Control System on the Internal Audit Effectiveness atLocal Government Level. Journal of Social and Development Sciences. 2013. Vol. 4(1). Pp.16-23.
3. Barnabas C. Internal Control. Cede Publishing, 2011.144 p.
4. Buck C.J., Breuker J.B. Evaluation and Management Step: an Auditing Tool. Sauer Verlad S. 2008. 318 p.
5. Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). Internal Control-Integrated Framework. Coopers & Lybrand. 1992. September. Pp. 1–4.
6. Drury C. Management and cost accounting 8th revised edition. Cengage Learning EMEA. 2012. 800 p.
7. Gupta, P. Internal Auditing Practices in India. VDM Verlag Dr. Muller Aktiengesellschaft & Co. KG, 2004. 240 p.
8. INTOSAI: Guidelines for internal control standards for the public sector. Intosai Professional standards committee. 2004.
9. Jacobs F. R.; Berry W. L.; Whybark D. C.; Vollmann T. E.. Manufacturing Planning and Control for Supply Chain Management. McGraw-Hill Companies, Inc. 2011. 544 p.
10. Macintosh N.B., Quatrone P. Management Accounting and Control Systems: an Organizational and Sociological Approach. John Wiley and Sons Ltd. 2010. 378 p.
11. Merchant, K. A., Van der Stede, W. A. Management Control Systems: Performance Measurement, Evaluation and Incentives. 3rd revised edition. Prentice Hall. 2011. 832 p.
12. Pfister, A. J. Managing Organizacional Culture for Effective Internal Control: From Practice to Theory. Physica-Verlag, Berlin–Heidelberg, 2009.
13. Simha A., Cullen J. Ethical Climates and Their Effects on Organizational outcomes: Implications from the past and prophecies for the future. Academy of management. 2012. Pp. 20-34.
14. Simmons M. R. COSO – the Framework for Internal Audit: a Strategic Approach to Internal Audits [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mrsciacfe.cjb.net/
15. Shim J.K. Internal Control and Fraud Detection. Global Professional Publishing Ltd., 2011. 250 p.
16. Ерохина Л.И. Проблемы и перспективы функционирования системы внутреннего контроля налогообложения в управленческой инфраструктуре современного хозяйствующего субъекта: монография. М.: Форум, 2012. 384 с.
17. Висилов В.Я. Инструменты внутреннего контроля: Монография / В.Я. Висилов, И.Е. Суков. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016, 262 с.
18. Чхутиашвили Л.В. Роль внутреннего контроля организации в эффективном ведении финансово-хозяйственной деятельности // Международный бухгалтерский учет. 2015. №26. С. 23-33.

CONCEPTUAL APPROACHES TO THE ESTIMATION OF THE SYSTEM OF INTERNAL CONTROL

L.V. Suvorova
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The article discusses various opinions and approaches to the assessment of internal control system (ICS), and also presents its own presentation of the internal control system in accordance with the developed structural scheme of the generalized concept of ICS. The presented scheme can facilitate the process of creating a new model of an effective internal control system, and also it can be used in constructing a model of the internal control system in companies of various sectors of economy.

Keywords: control, internal control, internal control system, conceptual approach, the concept of internal control.

МОДЕЛЬ КРАУДФАНДИНГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА РФ

О.Ф. Удалов, Т.Е. Маслова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе представлена и описана современная модель краудфандингового рынка, которая может стать решением финансовых проблем высокотехнологичных компаний. Также проанализированы мероприятия для развития краудфандингового рынка в России, которые реализуются уже сейчас и будут реализованы в будущем, и предложены рекомендации к проведению успешной краудфандинговой кампании.

Ключевые слова: краудфандинг, альтернативные финансы, краудфандинговая платформа, краудфандинговый рынок, краудлендинг, краудинвестинг

Основной целью распространения инструментов частного финансирования для развития технологических компаний в России является создание нового рынка альтернативных инвестиционных ресурсов на основе децентрализованного привлечения средств от широкого круга лиц.

Для достижения данной цели необходимо решить ряд задач:

– разработать государственную политику относительно альтернативных инструментов привлечения капитала в технологические проекты;

– сформировать комфортную нормативно-правовую базу для функционирования в сфере новых методов финансирования, а также внести изменения в существующие и издать новые нормативные акты;

– создать эффективную систему взаимодействия власти и представителей отрасли;

– разработать оптимальные методы контроля отрасли, не оказывающие значительного влияния на участников рынка;

– принять меры по интеграции новых финансовых механизмов в существующие институты развития.

Таким образом, чтобы определить регуляторную модель, необходимо устранить законодательные барьеры и создать комфортную регуляторную среду, что является приоритетным направлением.

Важно определить, какая степень государственного вмешательства в отрасль является допустимой, так как в России наблюдается тенденция к чрезмерному регулированию и чрезмерной сложности правовых механизмов. Такое вмешательство должно быть минимальным, а субъектом взаимодействия с государством должна быть саморегулируемая организация, а не сама краудфандинговая платформа. С другой стороны, для повышения уровня общественного доверия пользователям необходимо обеспечить прозрачную организационную схему, которая не ущемляет права игроков рынка.

Следует отметить, что введение более жестких барьеров для входа на рынок (например, лицензирование) может отрицательно повлиять на потенциал развития рынка альтернативного финансирования не только из-за высоких издержек, но и из-за потенциального снижения уровня конкуренции. На формирующемся рынке игроки выигрывают от конкуренции, поскольку каждая платформа сможет способствовать принятию новых инструментов среди населения (это один из ключей к выживанию на развивающемся рынке, где большинство потребителей по-прежнему относятся к категории «инноваторов» и «ранних последователей»). Это означает, что, изучив инструмент, потребитель сможет отправлять свои денежные средства не только через эту платформу, но и через другие. Кроме этого, лицензирование является одним из наиболее сильных инструментов монополизации, который ограничивает приток новых игроков рынка и ресурсов в отрасль. Экономист Фридрих Хайек (Friedrich Hayek), предсказавший многие аспекты развития децентрализованных финансовых систем, изложив свою концепцию «частных денег», назвал государственное вмешательство наибольшей опасностью для функционирования инструментов «новых финансов».

Кроме того, недопустимо выстраивать правовое регулирования, основывающееся на патернализме и рассматривать пользователей платформ как лиц, которые не способны принимать собственные решения и нести за них ответственность. В противном случае Россия никогда не сформирует широкий слой частных инвесторов, способных разумно оценивать риски. В ситуациях, когда потребитель финансовой услуги знает, что государство всегда готово помочь (даже если он стал заложником собственной неосторожности, а не злого умысла третьих лиц), он выберет наиболее рискованные схемы.

С учетом анализа мирового опыта наилучшие практики, пригодные для внедрения в отечественные экономико-правовые реалии, будут выглядеть следующим образом:

1) Необходимость сосредоточиться на мягком регулировании краудфандингового рынка со стороны государства

Изучив международную практику, стоит отметить, что преимущественным является мягкое регулирование, которое учитывает не только интересы отраслевых игроков, но и необходимость защиты прав инвесторов.

Основными принципами, которые должны быть заложены в основу регулирования, являются следующие:

– отсутствие ограничений на объекты финансирования (за исключением прямо запрещенных или ограниченных в обороте);

– отсутствие патернализма в регулировании аспектов защиты прав инвесторов; необходимо создать среду, при которой потенциальным инвесторам станет доступной открытая и прозрачная информация при принятия самостоятельных решений;

– отсутствие имущественных и иных статусных требований к инвесторам, ограничивающих доступ широкой общественности альтернативным финансовым инструментам;

– гармонизация нормативно-правового регулирования с другими странами.

2) Принципы раскрытия информации и защиты прав инвесторов

Учитывая мировой опыт и российскую специфику можно сформулировать следующие целевые принципы раскрытия информации и защиты инвесторов:

– Обязательное информирование инвесторов об общих и специфических рисках компании, привлекающей краудфандинговое финансирование. Очень важно продумать механизмы предупреждения инвесторов о рисках краудфандингового финансирования (для краудинвестинга и краудлендинга) вплоть до полной потери инвестированных средств.

– Разграничение профессиональных и непрофессиональных инвесторов. Инвесторам, физическим лицам, которые не осуществляют предпринимательскую деятельность и не обладают достаточными знаниями специфики инструментов краудфандингового финансирования, необходимо ввести разумные ограничения на уровень максимальных индивидуальных инвестиций. В то же время определение инвесторов к той или иной категории и

пределов сделок для непрофессиональных инвесторов должно быть осуществлено государственными органами с должной осторожностью с учетом специфики российского рынка краудфандинговых инвестиций.

– Обязательное совместное инвестирование со стороны институциональных инвесторов. Для определенных категорий наиболее рискованных проектов, к которым относятся инновационные, высокотехнологичные проекты, необходимо предусмотреть обязательное совместное финансирование со стороны институциональных инвесторов (например, представителей Ассоциации бизнес-ангелов).

– Законодательная консолидация модели «все или ничего» для всех видов краудфандинга для защиты инвесторов (создатели проекта получают средства от краудфандинговой платформы, только если достигнута первоначально поставленная финансовая цель).

– Функционирование арбитражных судов и посреднических органов при саморегулируемых организациях. Для того, чтобы незамедлительно разрешить споры, возникающие в рамках функционирования краудфандинговых платформ, необходимо предусмотреть создание арбитражных судов и посреднических органов в рамках саморегулируемой организации.

3) Участие и роль институтов развития в формировании рынка альтернативного финансирования

Российские институты развития могут использовать краудфандинговые платформы следующим образом:

– как инструмент привлечения дополнительного финансирования в стартапы;

– как инструмент определения направлений своей деятельности (поддержка проектов широкими массами населения является индикатором социальной значимости).

В таблице 1 представлены возможные роли институтов развития в становлении рынка альтернативных финансов.

Таблица 1

Роль институтов развития в становлении рынка альтернативных финансов [1]

№	Институт развития	Возможная роль в развитии рынка
1	Фонд «Сколково»	Фонд «Сколково» может как выступать поставщиком проектов для краудфандинговых, краудинвестинговых и краудлендинговых платформ, так и осуществлять финансовую поддержку, предоставляя гранты
2	Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов (АСИ)	Краудтехнологии могут использоваться для привлечения финансирования в проекты, реализующиеся в рамках Национальной технологической инициативы (НТИ) – одного из основных направлений работы АСИ. Кроме того, разумным представляется создание при содействии АСИ краудфандинговых платформ социального характера. В настоящее время ведется разработка дорожной карты НТИ по направлению FinNet, которая будет включать в себя и краудтехнологии
3	Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ)	ФРИИ может софинансировать проекты, успешно привлекшие краудфинансирование
4	Российская венчурная компания (РВК)	РВК может выполнять инфраструктурную функцию в рамках Программы развития инфраструктуры венчурного рынка РВК: инициировать проведение мероприятий и конкурсов в сфере краудфандинга
5	Внешэкономбанк	Фонд «ВЭБ Инновации» может как выступать поставщиком проектов для краудфандинговых, краудинвестинговых и краудлендинговых платформ, так и осуществлять финансовую поддержку, предоставляя гранты
6	Федеральное государственное бюджетное учреждение «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» (Фонд содействия инновациям)	Возможно встраивание краудплатформ в текущую деятельность Фонда содействия инновациям. Таким образом, фонд может оказывать грантовую поддержку проектам, успешно завершившим кампанию по привлечению краудфандингового финансирования

В настоящий момент для перехода к целевой модели рынка реализуется ряд мероприятий, а именно:

– работа регуляторной песочницы, в рамках которой будет апробирована специфика функционирования платформ с учетом ряда критериев, установленных Центробанком: по результатам можно будет определиться с подходами, обеспечивающими оптимальное регулирование отрасли;

– формирование основы нормативно-правовой базы, прежде всего путем принятия соответствующего закона, в котором будут приведены определения основных понятий в области альтернативных финансов, краудфандинговых технологий;

– устранение барьеров (законодательных и административных) функционирования рынка альтернативного финансирования, которые были выявлены в рамках работы регуляторной песочницы, путем внесения изменений в действующее законодательство.

В будущем предлагается реализовать ряд дополнительных мер для обеспечения развития новых методов финансирования, в том числе:

– создание и функционирование международных рабочих групп с представительством стран СНГ и Евразийского союза, чтобы согласовать принципы регулирования альтернативных финансов и содействовать взаимному обогащению децентрализованных финансовых рынков;

– формирование системы рыночного саморегулирования, которая предусматривает:

– создание СРО в сфере краудфандингового финансирования;

– определение рыночных стандартов деятельности для членов СРО;

– формирование структурных подразделений СРО, в т. ч. третейского суда и органа медиации;

– получение СРО полномочий по текущему контролю над отраслью альтернативных финансов.

– запуск пилотных программ софинансирования со стороны институтов развития;

– мониторинг результатов развития рынка и изменения рыночных стандартов саморегулирования, что предполагает постоянный анализ функционирования рынка альтернативного финансирования со стороны СРО и Центробанка и корректировку нормативной базы и рыночных стандартов саморегулирования, при необходимости.

Для перехода к целевой модели рынка альтернативных финансов требуется принять следующий комплекс решений на государственном уровне.

1. Разработка нормативно-правовой базы, включая:

– координацию рабочих групп по альтернативным финансам, осуществляющих деятельность при Банке России, Минэкономразвитии России;

– разработку и утверждение федерального закона, который устанавливает основные принципы регулирования рынка альтернативных финансов.

2. Устранение барьеров (законодательных и административных) функционирования рынка альтернативных финансов.

3. Формирование системы рыночного саморегулирования. Включение в действующее законодательство о саморегулировании положений о создании и деятельности СРО на рынке альтернативного финансирования.

Таким образом, формирование модели рынка с участием новых методов финансирования, обеспечивающих его дальнейшее развитие на территории РФ, предполагает реализацию комплекса мер, которые направлены на совершенствование самоорганизации игроков рынка, а также на дальнейшее развитие нормативно-правовой базы. Реализация данных мероприятий требует скоординированной совместной работы участников рынка «новых денег» и государственных органов.

Несмотря на то, что рынок альтернативного финансирования в РФ все еще находится на стадии зарождения, за период с 2014 по 2017 год были достигнуты следующие результаты:

– задействовано 40 000 частных краудфандинговых инвесторов;

– привлечено 3,4 млрд рублей со стороны частных инвесторов;

– из них более 900 млн рублей были привлечены для венчурных и инновационных проектов;

– более 870 стартапов получили средства для развития с помощью таких форм краудфандинга, как краудлендинг и краудинвестинг;

– создано более 1 000 дополнительных рабочих мест;

В настоящее время положительное влияние на экономику кажется незначительным, но оно будет расти с развитием краудфандингового сектора. Кроме того, эффект является долгосрочным, и его положительный эффект будет увеличиваться со временем.

Переход к целевой модели даст дополнительный импульс отрасли уже на начальном этапе внедрения. Ожидается, что будут создаваться новые краудинвестинговые платформы, увеличится количество частных инвесторов, институциональные инвесторы и бизнес-ангелы будут использовать альтернативные финансовые инструменты.

Рынок альтернативного финансирования в РФ в целом отстает в развитии от ведущих стран (США, Великобритания) примерно на 4–5 лет. В связи с этим прогнозы показывают, что ожидаемые темпы роста будут соответствовать уровню передовых стран в 2012–2013 годы. Увеличение объемов привлеченных с помощью краудлендинга и краудинвестинга средств может составить до 500% в 2019 году и будет снижаться в следующие годы. По оценке представителей отрасли потенциальный объем рынка альтернативных финансов в 2017

году составил около 1 трлн рублей. Часть средств, которые задействованы в краудфандинге, будет переведена с существующих финансовых инструментов, в том числе банковских депозитов, остальную часть составляют деньги, ранее не используемые в экономике. Драйверами рынка станут рост существующих и появление новых платформ.

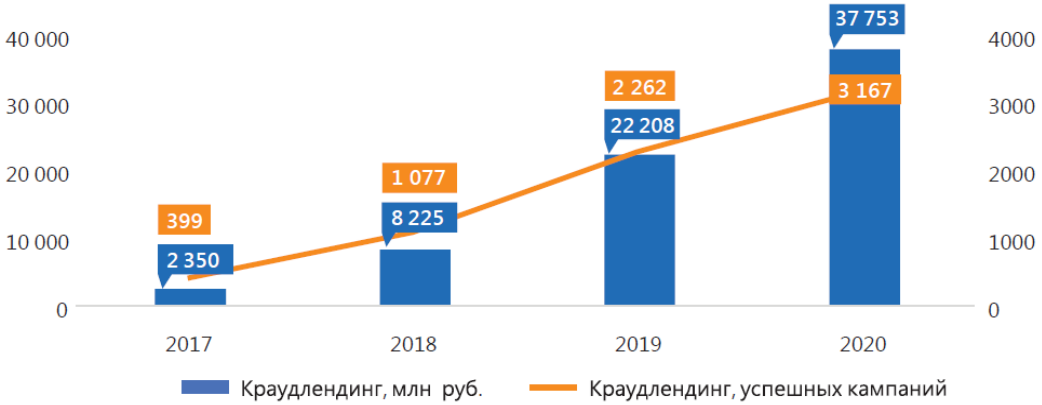


Рис. 1. Прогноз рынка краудлендинга в России в 2017–2020 гг. [2]

Рис. 2. Прогноз рынка краудинвестинга в России в 2017–2020 гг. [2]

Таким образом, согласно прогнозу, будет запущено/профинансировано 9 500 компаний, из которых 2 500 будут венчурными. Благоприятным эффектом для экономики от их присутствия на рынке к концу 2020 года станут следующие показатели:

- прирост ВВП – 256 млрд. рублей (что составляет 0,3% от значения 2016 года). При этом 173 млрд. будут привлечены за счет проектов на основе краудлендинга, а 82 млрд. рублей – за счет проектов на основе краудинвестинга;

- создание 21 000 рабочих мест только после завершения кампаний. Компании, получившие финансирование посредством краудфандинга, продолжат набор сотрудников в течение всего жизненного цикла и после прогнозируемого периода;

- налоговые поступления в бюджет в сумме более 15 млрд. рублей только в части налога на прибыль от компаний, получивших финансирование. Бюджет также будет включать иные налоговые отчисления из бизнеса (например, налог на имущество, НДФЛ сотрудников и другие).

Проведение кампании по сбору средств по модели краудфандинга с использованием краудфандинговой платформы – это трудоемкая и требующая полной отдачи от команды проекта деятельность. На основе проведенного исследования и анализа публикаций в открытых источниках мною был выделен ряд рекомендаций по подготовки к краудфандинговой кампании и по ее проведению.

1. Проведите собственное исследование

Прежде чем предпринимать какие-либо действия, необходимо тщательно изучить краудфандинг, а затем провести детальное исследование. Проанализируйте характер вашего бизнеса или проекта, чтобы определить целевую аудиторию для проведения рекламной кампании. Когда вы сузите диапазон целевой аудитории, вы сможете определить, как вы должны продвигать свою кампанию, учитывая возможные требования и ожидания участников. Также требуется исследовать рынок и определить конкурентные преимущества, чтобы создать идеальную маркетинговую стратегию для вашей целевой аудитории.

Краудфандинговые платформы часто представляют материалы для новичков, которые содержат руководства к проведению краудфандинговых кампаний, статистику и полезные советы. Подобные материалы следует получить заранее до начала кампании. Также при подготовке к проведению кампании следует найти несколько подобных успешных и не успешных краудфандинговых проектов, чтобы извлечь из их опыта максимум пользы.

2. Поделитесь своей историей

Постарайтесь предоставить как можно больше информации о себе, о своём опыте и подходах к реализации проекта.

Расскажите потенциальным спонсорам про ценность вашего продукта или бизнес-идеи. Поделитесь, кто вы, что вы планируете делать, как зародилась идея проекта, каков ваш бюджет и что вас привлекает в вашей идее. Данная информация подтвердит, что вы действительно вложили некоторую мысль в идею, и вызовет доверие к вашему проекту.

Необходимо привлечь внимание аудитории необычной историей, социальной, экономической и/или иной направленностью и положительным эффектом от проекта.

3. Установите SMART-цель

Постановка целей по системе SMART предполагает, что цели должны быть: Specific (S) – конкретными, Measurable (M) – измеримыми, Achievable (A) – достижимыми, Relevant (R) – актуальными и Time-bound (T) – ограниченными определенным временным периодом.

При запуске краудфандинговой кампании необходимо заранее решить, какова ваша общая цель сбора средств, составить смету расходов, оценить доходы, составить план мероприятий по реализации проекта при успешном финансировании, а также указать временные рамки, производственные цели и любые другие, необходимые для продолжения вашего проекта.

4. Определите и разделите аудиторию.

Прежде чем создавать какие-либо маркетинговые материалы или публиковать маркетинговую кампанию, проведите исследование, необходимое для изучения потребностей целевой аудитории.

Распространять предстартовые публикации и опросы следует преимущественно среди целевой аудитории, иначе существует риск получения недостоверных данных о заинтересованных в реализации проекта. На начальном этапе важна поддержка близкого круга общения – друзей, семьи, коллег. Для большего успеха следует придерживаться поэтапного вовлечения людей в процесс краудфандинга. Наглядно это представлено на рис. 3.

Рис. 3. Круги краудфандинга [3]

5. Выберите подходящую краудфандинговую платформу

На рынке существует много различных краудфандинговых платформ. В то время как некоторые из них являются общими, другие специфичны для конкретных отраслей и ниш. Рассмотрите параметры своего проекта и проведите исследование, чтобы найти платформу, наиболее подходящую для того, что вы предлагаете. Помните, что правильная платформа поможет вам подключиться к целевому рынку и потенциальным инвесторам. Наиболее популярными платформами являются Kickstarter, IndieGoGo, Fundable, GoFundMe и AngelList.

6. Продвигайте свою кампанию

За последние годы количество краудфандинговых платформ и запущенных на них проектов экспоненциально увеличилось, но количество проектов, удовлетворяющих целевой показатель, сокращается [4]. Хотя у многих проектов есть потенциал для успешного привлечения средств, большинство из них терпят неудачу из-за отсутствия должного признания и продвижения. Социальные сети играют важную роль в распространении информации о кампании [5] и успешном сборе средств. После запуска кампании успех определяется социальным взаимодействием создателей проекта и СМИ.

Благодаря социальным сетям потенциальные инвесторы имеют возможность получить больше информации о проекте, что будет мотивировать спонсоров участвовать в финансировании проекта.

Полезно также использовать современные способы привлечения и удержания целевой аудитории, например, тизер-сайты. Тизер – рекламное сообщение, сформулированное как загадка, которое содержит часть информации о продукте, но при этом сам товар не демонстрируется. Тизеры обычно используются на начальных этапах продвижения товара и служат для создания интриги вокруг него, также осуществляется рассылка писем и сообщений, анонсы в СМИ, пресс-конференции и т.п.

7. Разработать систему вознаграждений.

К определению перечня и структуры вознаграждений спонсоров требуется серьезный подход. Необходимо продумать как стандартные награды (например, за небольшой вклад спонсор получает благодарность и/или упоминание на ресурсах), так и эксклюзивные награды (для отдельных случаев, когда спонсору необходимо дать понять, что он является для проекта одним из важнейших спонсоров). Выделяют также отдельный тип вознаграждений – «Give back» reward, который предназначен для тех спонсоров, которые, случайно узнав о проекте, не заинтересованы в конечном продукте, но поддержат проект, если награда за его взнос будет передана на благотворительность. Помимо всего прочего, данная опция поможет привлечь журналистов, которые согласятся осветить подобный проект в статьях и публикациях. Как и в любом бизнесе, особое внимание стоит уделить ценообразованию – слишком маленькие и слишком крупные взносы, а также большие или маленькие промежутки между суммами взносов могут запутать и оттолкнуть потенциальных спонсоров. Многие проекты не собирают требуемой суммы из-за чрезмерного дробления наград. Безусловно, величина ставки должна быть обоснована, поэтому следует тщательно рассчитать суммы взносов и количество предложений каждого типа взноса.

8. Запланировать форс-мажорные ситуации.

При подготовке краудфандинговой кампании необходимо учитывать вероятность технических неполадок на каждом этапе и у всех интернет-ресурсов. Сайты краудфандинговых платформ, социальные сети, сайты СМИ могут не работать определенное количество времени, и потерянный эффект от этого необходимо закладывать в план проведения краудфандинговой кампании. Также не нужно забывать о технических ограничениях платежных систем, таких как Webmoney, QIWI, Яндекс.Деньги, банков и операторов мобильной связи.

9. Выпускать обновления.

Во время проведения краудфандинговой кампании важным условием является выпуск обновлений, если краудфандинговая платформа позволяет это делать. Обновление предполагает публикацию новостей на странице проекта от компании, собирающей средства для своих текущих и потенциальных спонсоров. Рекомендуется предварительно определить сроки выпуска обновлений и строго их придерживаться, а также подготовить текст и прочее содержание всех или основных обновлений. Каждое обновление автоматически рассылается вкладчикам. Несмотря на то, что это не способствует увеличению размера аудитории, постоянная активность будет доказательством успешности проекта и не даст вкладчикам возможности забыть о нем. Обновления, содержащие отчеты о проделанной работе, повышают уверенность в проекте.

10. Корректировать цели

Некоторые КФП (например, Kickstarter) позволяют добавлять «сверх-цели» – дополнительные обязательства авторов кампании при достижении кампанией финансирования больше заявленного минимума. Такие «сверх-цели» стимулируют вкладчиков продолжать финансировать кампанию даже после сбора необходимой минимальной суммы. Перечень таких обязательств следует подготовить заранее, а объявлять о них можно как в момент запуска кампании, так и позднее, например, в очередном обновлении. Объявление «сверх-целей» не нацелено на расширение аудитории, а призвано побудить спонсоров сделать повторный взнос.

11. Запланировать простои.

После завершения проекта разные платформы передают собранные средств создателям проекта в течение разного количества времени. Если для реализации проекта, полученные средства необходимо использовать сразу после окончания краудфандинговой кампании, следует выяснить точные сроки у администрации краудфандинговых платформ и планировать время реализации проекта на основе полученных данных.

Список литературы

1. Бузько Р. Регулирование индустрии финансовых технологий в России // Бузько и партнеры. 2016.
2. Тегин В.А., Усманов Б.Ф. Конкурентные перспективы краудтехнологий // Мир транспорта. 2013. № 4 (48). С. 96-101.

3. Кутузова А. Как реализовать проект с помощью краудфандинга. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://chp.com.ua/all-news/item/29055-kak-realizovat-proekt-s-pomoschyu-kraudfandinga.

4. Акимов А.В., Шиляев Д.А. Перспективы развития краудфандинга в России по зарубежному опыту // Экономика и управление в машиностроении. 2014. №6. С. 58-59.

5. Аккерман К. Краудфандингу нужны евангелисты. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://bankir.ru/publikacii/s/kraudfandingu-nuzhny-evangelisty-10002952/#ixzz3HclPSb00.

CROWDFUNDING FINANCING MODEL FOR INVESTMENT MARKET OF RUSSIAN FEDERATION

O.F. Udalov, T.E. Maslova

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The paper presents and describes a modern model of the crowdfunding market, which can be a solution to the financial problems of high-tech companies. Measures for the development of the crowdfunding market in Russia, which are being implemented now and will be implemented in the future, are also analyzed, and recommendations for a successful crowdfunding campaign are proposed.

Keywords: crowdfunding, alternative finance, crowdfunding platform, crowdfunding market, crowdlending, crowdinvesting.

ФИНАНСЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

В.Д. Фетисов, Т.В. Фетисова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Исследуются вопросы связи и взаимодействия цифровизации экономики России и финансов физических лиц. Цель исследования состоит в анализе влияния проблем цифровизации на материальное положение населения. Раскрывается финансовый аспект связи важнейших мероприятий формирования цифровой экономики России с финансами населения, государства и бизнеса. Особое внимание уделено обоснованию путей улучшения благосостояния физических лиц и страны в целом. Результатом работы является установление реальных источников финансирования цифровой экономики. Предложена авторская трактовка влияния цифровизации экономики на материальное состояние отдельных слоев рыночного общества. В заключение даны предложения по совершенствованию управления балансирования источников цифровизации экономики и повышения эффективности финансов физических лиц.

Ключевые слова: цифровая экономика, финансы физических лиц, финансовый анализ.

Введение

В России давно декларируется тезис о том, что в мире победила «цифровая революция», что цифровая экономика сделает Россию богаче, а жизнь народа лучше. Авторы исследования международной компании McKinsey & Company по внедрению в России цифровой экономики (2017 г.) считают, что если федеральное правительство займется этим вопросом, то к 2025 г. ВВП России увеличится на 8,9 трлн рублей [1]. Данное мнение аналогично ранее пропагандируемой концепции модернизации экономики, представляется нам недостаточно научно обоснованным, а поэтому имеет больше агитационный характер. Цифры в цифровой экономике могут быть эффектными, а жизнь населения страны останется прежней. Более того, экономический механизм цифровизации, используемый правительством, негативно отразится на благосостоянии большинства населения. Критерием любой теории является, как известно, практика. Если она не подтверждает то или иное теоретическое положение, то его следует считать вымыслом, фантазией, абсурдом.

Цифровая экономика – это экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях. То есть критерием эффективности цифровой экономики должен быть рост производительности труда, ВВП и благосостояния населения. К сожалению, за прошедшие десять лет существенных сдвигов данных показателей в России не наблюдается. Особенно сложная ситуация складывается с реальными доходами населения, которые шестой год подряд уменьшаются. В этой связи крайне актуальными является рассмотрение и анализ взаимоотношения цифровизации экономики и финансов физических лиц.

Анализ последних исследований и публикаций

К апрелю 2019 г. по тематике цифровой экономики в Научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU находилось более 10 тысяч трудов, в том числе десятки монографий и сборников, учебников и учебных пособий. Публикационный цифровой бум начался с Указа Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы» [2] и Распоряжения Правительства РФ от 28.07.2017 № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» [3]. Большинство публикаций является компиляцией переводов зарубежной литературы. При этом в работах превалируют два подхода: государства и бизнеса. Население, в большей степени олицетворяющее страну, остается в стороне. К настоящему времени только на исследования цифровой экономики государством, научными и учебными организациями, учеными, экономистами и студентами израсходованы миллиарды рублей. Однако реальной отдачи не наблюдается – качественного улучшения жизни не происходит. Представляется, что цифро-

визацию общества логичнее рассматривать применительно не только к государству или бизнесу, но и к населению страны в целом.

Материалы и методы

Статья написана на базе фактологических материалов цифровизации экономики России. В работе использованы эмпирический, системный, аналитический, экономический и другие методы исследования жизнедеятельности субъектов рыночного общества.

Результаты

Цифровые технологии создают различные удобства. Однако неудобств больше. Государство хочет знать все о гражданах, но меньше дает сведений о себе и бизнесе. Действительно, иметь смартфон и пользоваться интернетом – еще не значит быть счастливым человеком. Поэтому необходимо считать затраты, доходы и эффективность цифровизации не для отдельного субъекта рыночного общества, в частности государства или бизнеса, а для всей страны и прежде всего населения.

Первым шагом формирования цифровой экономики в России правомерно считать обеспечение население гаджетами (компьютер, принтер, смартфон, мобильный телефон и др.) и интернетом [4]. Все считают реализацию данного мероприятия большим фактором улучшения жизни людей. Это действительно так, но только для состоятельных людей, располагающих свободными десятками тысяч рублей. Одно содержание техники (электроэнергия, запасные части, оплата интернета и т.д.), приобретение и обновление программного материала, обеспечение безопасности ее функционирования, ремонт и консультации специалистов, а также затраты человеко-часов на работу требуют не менее двух тысяч рублей в месяц на человека или 2,4 трлн рублей на 100 млн россиян в год. Для государства – это 1,2 трлн рублей налоговых поступлений (таможенная пошлина, НДС, НДФЛ, социальные отчисления, налог на прибыль, прибыль государственных организаций, государственная пошлина) и 2,5% ВВП для отчетности, IT- индустрии – 600 млрд рублей доходов. Расходы населения неуклонно растут: у многих школьников и взрослых имеется по 2 и более гаджетов, которые часто теряются и выходят из строя, а обновление новыми моделями требует все больших средств. По данным МГТС, количество одновременного использования различных гаджетов в пределах одной квартиры у средней московской семьи в настоящее время достигло 6,5; в 2014 г. было – 2,5.

Крайне злободневной проблемой, имеющей огромное социально-экономическое значение для образования и страны в целом, являются гаджеты в школе, вузе и на работе. Практически у каждого человека есть друг – смартфон. В частности, подавляющее большинство школьников не выпускают из рук смартфоны в течение всего дня. Многочисленные зарубежные и отечественные научные исследования, наблюдения учителей свидетельствуют о том, что использование гаджетов влечет за собой катастрофическую деформацию учебной деятельности. У школьников отмечаются:

- полное отсутствие желания учиться, стремления к познанию нового;
- снижение успеваемости по большинству предметов;
- дефицит внимания и концентрации, крайняя рассеянность;
- дефицит слухового аспекта, плохое усвоение информации на слух;
- дефицит активности и отсутствие интереса к рассуждениям;
- раздражительность, скука, депрессия, ощущение потерянности, дискомфорт.

Подавляющее большинство (70-80%) на занятиях в кабинетах присутствуют лишь физически, слушают в беспроводных наушниках мало интеллектуальный рэп и витают в интернете. По существу, происходит зомбирование многих подростков. В результате школьные программы становятся трудными, а школьники испытывают стрессы при любом контроле знаний, умений и принятии решений.

В этой связи главными регуляторами многих стран (США, Франция, Греция, Испания, Япония, Таджикистан, Азербайджан и другие) введен запрет на использование телефонов учащимися. ВЦИОМ обнародовал результаты опроса россиян по поводу использования смартфонов или планшетов в школе во время уроков [5]. Выяснилось, что 83 % наших соотечественников считают, что личные телефоны мешают детям учиться. Три четверти опрошенных одобряют идею о запрете использования смартфонов в школе. Только 17% полагают, что от запрета гаджетов в школе ничего существенно не поменяется. Несогласными, по нашему многолетнему преподавательскому опыту, являются чиновники, бизнесмены, криминалитет, лоббисты IT-индустрии, а также молодые карьеристы в сфере цифрового обучения. Среди старшеклассников противниками запрета использования гаджетов на занятиях, в основном, выступают школьники, которым родители планируют дальнейшее платное обучение в России или за рубежом.

Вопрос имеет политический характер, а поэтому может быть решен только на самом верху руководства, подобно тому, как это сделано Указом Президента РФ в вооруженных силах. Поэтому заявление в августе 2018 г. министра просвещения О. Васильевой о том, что использовать смартфоны на уроках или нет – решает каждая школа самостоятельно, по существу, означает уход от злободневной и архиважной проблемы не только школы, но и всей экономики страны. Во-первых, большинство выпускников школ заканчивают обучение с одной хорошо усвоенной компетенцией – умением списывания с гаджетов. Во-вторых, и это самое важное – работать на любой должности выпускники смогут лишь вдвоем со смартфоном, что становится причиной многочисленных

аварий, травм и прочих нарушений производственной дисциплины, а в целом огромных потерь и низкой производительности труда.

Вторым шагом цифровизации, по идеи идеологов IT- индустрии, должен стать всеобщий переход от наличных к безналичным (карточным) расчетам, а затем к криптовалюте (биткоину и др.). В одной из наиболее развитых в цифровом отношении стран – Великобритании прогнозы об исчезновении бумажных денег в конце XX в. оказались ошибочными. По данным Банка Англии, объем бумажных банкнот в обращении в период с февраля 2014 г. по февраль 2015 г. увеличился на 6% и составил около 50% всего денежного оборота. Причина в привычках и предпочтениях граждан: людям нравится использовать наличные деньги. Они удобнее в самых различных ситуациях, например, когда за услуги или товары нет возможности расплатиться кредитной картой или при сбоях в системе электронных платежей и так далее. Существует много ситуаций, в которых наличные деньги являются фактически единственным способом оплаты. Наличный рубль России будет успешно функционировать по меньшей мере еще 20 лет.

Третьим фундаментальным шагом в формировании цифровой экономики России можно считать внедрение электронных паспортов. Работа началась в 2012 г., но семь лет создавали законодательную базу и искали средства для его внедрения. Лишь в 2019 г. граждане смогут получить новые виды паспортов. Паспорт можно будет использовать в целях подтверждения личности, для оплаты за проезд; оплаты за оказание медицинских услуг; для использования банковских продуктов и услуг; в качестве идентификации личности.

Все хорошо, но лишь в теории. На практике картина совершенно иная. Размер госпошлины за новый документ планируется установить в размере 2500 (1500) рублей. Это в восемь раз дороже, чем стоит получение обычного паспорта. Полный переход на новые паспорта планируется завершить к 2027 году, что обойдется гражданам в 300 млрд рублей (120 млн человек по 2500 рублей).

Срок действия электронного паспорта предусмотрен в 10 лет. Замена также предполагается при изменениях фамилии, имени, пола человека; сильном изменение внешности; внесении правильных данных и устранения ошибок; порче документа; кражи или потери паспорта. Стоимость плановой замены документа будет аналогична получению документа впервые, но внеплановая (порча, потеря, кража и т.п.) повышает стоимость пошлины на 50 %. В результате только вступающим в брак и разводящимся при смене паспортов за семь лет придется выложить дополнительно 31 млрд рублей (1772 тысяч человек х 7 х 2500 рублей). Постоянная эксплуатация документа (2-5 раз в день) приведет к его быстрому износу. Поэтому менять паспорт придется раз в 2-3 года. Это увеличит общую сумму затрат населения на электронные паспорта в 3-5 раз. Таким образом, только путем перехода на электронные паспорта государство получит за семь лет около одного триллиона рублей, что равносильно 1% ВВП страны.

При этом жизнь простых граждан вряд ли улучшится. Многие сомневаются в надежности новых паспортов и боятся за утечку персональных данных. Все сведения, хранящиеся на паспортной карте, будут доступны тем, кто считывает данный документ, что нарушает закон о хранении персональных сведений о человеке. При утрате документа вся информация о человеке может попасть в руки мошенников, что в дальнейшем приведет к негативным последствиям. Во многих населенных пунктах, особенно в сельской местности, не скоро появится оборудование, считывающее информацию с паспортов. А в дальнейшем украсть паспорт не составит труда. В связи с этим появится много мошеннических схем, против которых еще не установлены методы борьбы. При считывании один раз информации с чипа, ее смогут сохранить любые организации.

Четвертый шаг в цифровизации экономики – это запланированный на 2018 г. переход на цифровое телевещание. Если в домохозяйстве один телевизор принимает цифровой сигнал, то семья к приему цифрового телевидения готова, считает регулятор. Однако его реализация натолкнулась на проблему отсутствия у 30 % (30 – 40 млн ед.) телевизоров возможности приема цифровых передач. Оказалось, что для приема цифровых передач необходимо иметь новый телевизор, купленный не ранее 2013 г. и использующий частоту DVB-T2. Всем другим нужно приобрести дополнительное оборудование: специальную антенну и специальную приставку (тюнер), средней стоимостью в две тысячи. Тем самым, значительная часть малообеспеченного население регионов страны вынуждена потратить в короткий срок более 80 млрд рублей. В этой связи внедрение цифрового телевидения было решено провести в 2019 г. в три этапа: первый этап с 11 февраля, второй этап с 15 апреля, и третий заключительный этап – с 3 июня. В выигрыше остаются ритейлеры, получившие десятки млрд рублей дохода и государство, поступления которого составят от 100 до 200 млрд рублей.

Пятым шагом можно считать внедрение счетчиков учета электроэнергии, воды, газа и других**.** Сначала надо было произвести больший или меньший тюнинг и установить счетчики, затем в обязательном порядке заключить платные договоры на обслуживание каждого счетчика, наконец, проводить платные поверки и замену счетчиков через 4-6 лет, плюс дополнительные расходы личного времени и средств на разъезды и хождения по различным организациям. Вся кампания обернулась, по нашей оценке, для государства поступлениями 500 млн рублей налогов (НДС, таможенные пошлины, налог на доходы работников, социальные отчисления, налог на прибыль), 200 млн рублей прибыли организаций и для населения – 1 трлн рублей дополнительных расходов за 4 года. Многие не выдержали и отказывались устанавливать приборы, особенно по газу. В русле данной кампании и цифровизации экономики должна стать установка умных счетчиков для газа. В марте 2019 г. Минэнерго оценило стоимость создания необходимой инфраструктуры перевода россиян на «умные счетчики» газа в

385 млрд рублей, что могло обернуться ростом тарифов на газ на 10-15 %. При этом затраты населения (55 млн домохозяйств, дач, бань с газовым обеспечением) на установку умных счетчиков превысят 500 млрд рублей. Такой очередной платеж население могло не выдержать. Поэтому правительство вынуждено было временно отказаться от идеи об установке «умных счетчиков», не исключая возврата к этому проекту в будущем.

В качестве последнего шага цифровизации страны следует назвать создание умных домов и городов. Эксперты уверяют, что не стоит немедленно устанавливать smart-систему у себя дома по многим причинам. Исследование компании МГТС свидетельствует о том, что с января по начало октября 2018 года трафик умных устройств клиентов компании в Москве вырос в семь раз, составив 14 млн гигабайт. Это сопоставимо с месячным потреблением трафика российским городом-миллионником. По оценке Е. Земцовой, управляющего партнера Delta estate, полная система «умный дом» для квартиры может стоить полтора-два миллиона долларов без стоимости установки. Для загородного дома цена будет еще выше. Эксперты «Ленты.ру» единодушны в том, что самый большой курьез умного дома – его безумная стоимость. Кроме того, устройства умного дома подвержены хакерским атакам. Одна из слабых сторон «умного дома» – невысокая безопасность подключаемых устройств: веб-камеры, смарт-телевизоры, интеллектуальные системы контроля, а также всевозможные датчики и т.д. Парадокс ситуации в том, что в выигрыше всегда остается государство как получатель всевозможных налогов и сборов, а население должно все оплачивать.

Выводы

Из вышеприведенного анализа следует, что устранение денег, всеобщая свобода, массовое создание умных домов и городов, всеобщее счастье людей и ряд других утверждений адептов IT-индустрии, с практической точки зрения, представляются для России ближайших двадцати лет не более чем плодом фантазии. Ярким примером тому явилась эпоха «биткоина», принесшая России огромные убытки и огорчения [6, 7]. Несмотря на многие цифровые нововведения, ЦБР ежегодно увеличивает массу наличных денег.

Огромные размеры и высокая мобильность личных активов делают их первым и основным источником важнейших мероприятий цифровизации в стране Особенно привлекательными для мегарегулятора представляются 35 трлн рублей населения (на 01.01.2019 г.). С целью их перераспределения проводится курс на развитие и повышение стоимости платных услуг, обесценение рубля, разработку методов дополнительного налогообложения индивидуальных предпринимателей и физических лиц. При этом формирование цифровой экономики России происходит в условиях бурного развития компьютерных махинаций, роста различных хищений и прежде всего рабочего времени [8]. Косвенными доказательствами этому служат участившиеся превышения суммы расходов физических лиц над доходами, снижения объемов частных банковских вкладов, нарастание хакерских краж и другие факты финансовой деятельности субъектов рыночного общества в стране. В бюджетах граждан образовалась значительная статья расходов на содержание и обеспечение безопасности цифровизации домохозяйств [9].

Развитию инвестиционной деятельности физических лиц в условиях становления цифровой экономики России препятствуют новые вызовы и угрозы, в том числе:

- обострение противоречия между крупным, средним, малым бизнесом и индивидуальными предпринимателями;
- проблема обеспечения прав человека в цифровом мире при идентификации и сохранности цифровых данных пользователя;
- проблема доверия граждан к цифровой среде государства и бизнеса;
- рост масштабов компьютерной преступности;
- недостаточный уровень кадрового обеспечения в области информационной безопасности.

Для радикального изменения складывающейся ситуации и повышения эффективности цифровизации всей страны представляются необходимым осуществление следующих мероприятий:

1) обоснование и обеспечение оптимального соотношения между государством, бизнесом и населением в инвестировании цифровизации экономики страны;

2) включение основных затрат населения на использование гаджетов в потребительскую корзину;

3) реальное совершенствование контроля государственных инвестиций, обеспечения их прозрачности и повышения эффективности, развитие общественного контроля процессов цифровизации и устранение бюрократического формализма [10];

4) радикальное изменение отношения к финансам физических лиц во всех сферах социально-экономической жизнедеятельности общества: управлении, образовании, здравоохранении; внедрение систем финансового образования населения, обучение каждого гражданина основным приемам цифровизации домохозяйства;

5) формирование государственного обеспечения информационной и особенно компьютерной безопасности населения.

Реальное проведение отмеченных мероприятий позволит существенно ускорить и повысить эффективность цифровизации рыночного общества России.

Список литературы

1. Информационный портал [Электронный ресурс]. URL: http://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/locations/europe%20and%20middle%20east/russia/our%20insights/digital%20russia/digital-russia-report.ashx
2. Указ Президента Российской Федерации от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы» // ИСС Гарант.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» // ИСС Гарант.
4. Национальные проекты: целевые показатели и основные результаты. Москва, 2019. [Электронный ресурс]. URL: https://www.comnews.ru/sites/default/files/de/docs/informacionnye_materialy-1.pdf National projects: targets and key results. Moscow. 2019
5. Ермак О. Появилась тревожная статистика влияния смартфонов на детей. [Электронный ресурс]. URL: https://www.mk.ru/social/2018/09/20/poyavilas-trevozhnaya-statistika-vliyaniya-smartfonov-na-detey.html
6. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Проблемы использования биткойна и экономическая безопасность России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2018. Т. 14. №3. С. 452-464.
7. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Финансовая аналитика курса биткоина: факторы, результаты и перспективы // Финансы и кредит. 2018. Т. 24. № 12. С. 2740-2754.
8. Фетисов В.Д. Хищение и финансы в условиях глобализации рыночной экономики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. №36. С.18-28
9. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Парадигма расходов физических лиц в условиях глобализации рыночной экономики // Финансы и кредит. 2013. № 22. С. 23-30.
10. Фетисов В.Д. Проблемы использования финансового контроля в России в современных условиях // Финансы и кредит. 2017. Т.23. № 30. С. 1768-1784.

PERSONAL FINANCE IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY

V.D. Fetisov, T.V. Fetisova
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The issues of communication and interaction of digitalization of the Russian economy and the personal finance are investigated. The purpose of the study is to analyze the impact of digitalization problems on the financial situation of the population. The financial aspect of the connection of the most important events of the Russian digital economy formation with the personal finance, public finance and business finance is revealed. Particular attention is paid to the justification of ways to improve the well-being of individuals and the country as a whole. The result of the work is identifying real sources of financing the digital economy. The author's interpretation of the influence of digitalization of the economy on the financial position of the individual segments of the market society is proposed. In conclusion, proposals for improving the management of balancing the sources of digitalization of the economy and increasing the efficiency of the personal finance are made.

Keywords: digital economy, personal finance, financial analysis.

МЕТОДЫ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.А. Чернов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье представлен синтез методов бережливого производства в системе интегрированного менеджмента устойчивого развития с использованием информационных технологий цифровой экономики. Рассмотрены инструменты и методы lean-технологий, даны рекомендации по их применению, как важнейшего средства реализации глобальной концепции устойчивого развития. Исследован опыт применения lean-технологий в Нижегородской области. Раскрыты возможности и даны рекомендации по цифровизации методов бережливого производства в нейронных сетях искусственного интеллекта в достижении инновационного конкурентоспособного технологического развития.

Ключевые слова: производительность труда, экология, сохранение биосферы, устойчивое развитие, lean-технологии T-TPS, канбан метод, кайдзен, шесть сигм, технологии SMED, JIT, скрам, пока-йоке, TPM, andon, интернет вещей, облачные сервисы, нейронные сети, экспертные системы, база знаний, интеллектуальное производство.

В последние годы мы наблюдаем интеграцию наиболее значимых направлений развития национальной и глобальной экономик. Первоначальной ключевой целью всех намерений экономической политики является достижение устойчивого развития экономики и государства в целом [12, с. 114-148]. Другие направления преимущественно призваны обеспечивать такое развитие или способствовать ему, образуя механизмы и инструменты достижения устойчивого инновационного развития.

Переходя к ключевой цели, во-первых отметим, что устойчивость предполагает способность системы сохранять стабильное и равновесное состояние, независимо от возмущающих воздействий внешней среды [22, с.

94]. Это базовое понятие устойчивости получило дальнейшее развитие ввиду необходимости сохранения окружающей среды для будущих поколений. Нарастание экологических, социальных проблем привели к необходимости создания интегрированной концепции устойчивого развития с начала 1970-х годов с учётом экологических проблем. С экологической точки зрения устойчивое развитие должно обеспечивать стабильность биологических и физических систем [2, с. 124-130] Устойчивое развитие в этой концепции – это стабильное социально-экономическое развитие, не разрушающее своей природной основы и обеспечивающее непрерывный прогресс общества [23].

Глобальной целью устойчивого развития является выживание человека, в связи с чем возникают задачи сохранения биосферы, уменьшения деградации природной среды, увеличение ассимиляционного потенциала окружающей среды [15, с. 58-72].

С социальной точки зрения устойчивое развитие направлено на сохранение социальной и культурной стабильности, справедливое распределение ресурсов и возможностей, сокращение числа социальных кризисов и т.п. [22, с. 94], а также на улучшение деловой репутации компании [21, с. 101-107].

Сохранению биосферы, уменьшению деградации природной среды, увеличению ассимиляционного потенциала окружающей среды с точки зрения финансовых возможностей способствует концепция бережливого производства («lean manufacturing» или «lean production») как составная часть. Total Toyota Production System (T-TPS)), которая в дальнейшем пополнялась методами других корпораций. В технологии бережливого производства входят:

- вытягивающее производство (англ. pull production);
- количественные методы управления качеством «Шесть Сигм» (Six sigma);
- система организации рабочего пространства «5S» (систематизация, соблюдение порядка и чистоты, сортировка, стандартизация, совершенствование);
- гибкая методология управления «Скрам» (Scrum);
- система точно вовремя (Just-In-Time – JIT);
- система минимизации складских запасов «Канбан» «CANBAN» (определяющим принципом канбан-метода является понятие «точно в срок», метод также используют для визуализации потока любой творческой и интеллектуальной работы, в т. ч. в ИТ-среде);
- система непрерывных улучшений «Кайдзен»;
- методы быстрой переналадки «SMED» (Single Minute Exchange of Die);
- система всеобщего обслуживания оборудования TPM;
- метод предотвращение ошибок «Пока-йоке» (Poka-yoke) (принцип нулевой ошибки, англ. Zero defects);
- визуальная система наблюдения персоналом за положением дел в производстве «Andon» и др.

Основная идея бережливого производства заключается в повышении качества и эффективности производства за счёт сокращения потерь. К потерям относят все, что сокращает эффективность производства, включая:

- нерациональную работу оборудования и операторов с излишними движениями, увеличивающими время и стоимость производства;
- нерациональную транспортировку с излишними перемещениями, задержками и связанными с ними повреждениями и т. д.;
- недостатки технологии, препятствующие созданию продукта в максимальном соответствии с требованиями потребителя;
- излишний выпуск продукции, не нашедшей сбыта, обусловивший увеличение расходов на хранение, учет, приводящий к иммобилизации финансов;
- задержки в ожидании очереди на обработку выпускаемой продукции, простои, приводящие к увеличению стоимости;
- дефекты (брак), приносящие дополнительные потери;
- излишние запасы сырья и материалов, приводящие к увеличению стоимости производства, иммобилизации финансов.

Основной целью создателей управленческой концепции бережливого производства является сокращение действий, не добавляющих ценности продукту, в течение всего его жизненного цикла [9].

В Нижегородской области технологии бережливого производства нашли широкое применение [20, с. 60-67]. Вице-губернатор, первый заместитель председателя правительства Нижегородской области Е. Б. Люлин отмечает, что старт проекта «Эффективный регион» с использованием бережливых технологий привел к росту производительности в 2 раза, а в определённых случаях – в 10 раз [7, с. 29].

Эффект от использования методов «бережливого производства» в Нижегородской области достигнут не за счёт значительных инвестиционных вложений, а преимущественно за счёт рациональной организации, эффективного использования производственных ресурсов, включая оборудование, технологии, персонал, сырьё и материалы. Ключевым направлением составляющей lean-технологий в регионе является программа повышения производительности труда. Как отмечает руководитель объединённого проекта госкорпорации «Росатом» и Правительства Нижегородской области по развитию производственных систем и внедрению технологий бережливого производства А. Мещерякова системой таких технологий предусмотрен рост производительности

производств в Нижегородской области: первые три года по 15% ежегодно, а далее по 5% ежегодно. В соответствии с программой персонал обучается, прежде всего, умению выявлять неэффективные расходы, потери, неиспользованные резервы, находить способы устранения потерь и задействования резервов [8, с. 33], которые в случае применения цифровых технологий становятся информационной основой для их преобразования в базу знаний нейронных сетей управления хозяйственной деятельностью на основе искусственного интеллекта.

Наивысший результат применения бережливых технологий достигнут предприятием по производству электротехнической и противопожарной продукции «Узола». Производительность труда за год на нём выросла в 12,5 раза [8, с. 33].

Повышение производительности труда с использованием «бережливых технологий» проекта «Эффективный регион» в Нижегородской области было достигнуто благодаря использованию таких инструментов, как поток единичных изделий, стандартизированная работа, тянущая система поставок (материалов, деталей, изделий), система организации рабочего места 5S, быстрая переналадка оборудования [8, с. 33].

Важным инструментом бережливого производства является подход к управлению предприятием, основывающийся на непрерывном улучшении качества, именуемый Кайдзен. В этом слове Кай» – переводится как изменение, а слово «Дзен» – «к лучшему». Таким образом, кайдзен означает «постоянные улучшения» [4]. Резонно заметить, что многие изменения в процессе реформ в политике, экономике и образовании с момента их начала в нашей стране не всегда учитывали вторую часть перемен («ДЗЕН» – «к лучшему»), а проводились не вполне обоснованно и не научно, что обернулось большими потерями и сопровождалось периодическими кризисами. В этой связи при поиске возможностей сокращения затрат, не достаточно учитывая последствия, мы можем во многом сэкономить на текущих затратах и вложениях в будущее развитие. Но недостаточные вложения в потенциал будущего приводит к остановке дальнейшего роста, лишая систему стратегической перспективы истощением возможностей и сильных сторон [14]. Подобная экономия с сиюминутными «успехами» приводит к последующему банкротству.

Важнейшей заботой передовых производителей является наращивание творческого потенциала. Когда сотрудник лишён мотивации к творчеству, а отношения с руководством ограничиваются принципом «работайте руками и строго выполняйте указания начальника», интерес сотрудников к работе угасает. Эксперты считают, что такой подход устарел, он тянет компанию назад, ведёт к потерям прибыли. В связи с этим в различных компаниях Японии появляются «кружки качества», на которых любой участник имеет право высказать свои предложения по улучшению качества хозяйственных и производственных процессов. Аналитики считают, что в XXI веке наибольшего успеха способны достичь те компании, которые сумеют создать атмосферу вовлеченности персонала в совершенствование производства. Способы и возможности решения данной проблемы раскрыты в источнике [16].

Концепция бережливого производства имеет много общего с концепцией устойчивого развития. Повышение качества и эффективности производства за счёт сокращения потерь, а также сокращение действий, не добавляющих ценности продукту, являются основой бережливого производства, создающего полезную стоимость. Запас стоимости, который увеличивается, уменьшается или трансформируется в результате деятельности организации в международном стандарте «Интегрированная отчётность» (ИО) называется капиталом. [1, с. 13].

Согласно стандарту ИО капиталы делятся на финансовый, производственный, интеллектуальный, человеческий, социальнорепутационный и природный [1, с. 13]. Таким образом, концепция устойчивого развития требует расширения дефиниции создания полезной стоимости, распространяя её не только на выпускаемый продукт, но и на сохранения биосферы, уменьшения деградации природной среды, увеличение ассимиляционного потенциала окружающей среды, необходимые для выживания человека. А для этого требуется интегрированное мышление, предполагающее активное рассмотрение организацией связей между ее различными операционными и функциональными единицами и капиталами, которые организация использует или на которые она воздействует. Интегрированное мышление обеспечивает интегрированное принятие решений и действий, сосредоточенных на создании стоимости в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах [1, с. 3], что и объединяет концепции бережливого производства, устойчивого развития и цифровой экономики.

Важно отметить, что использование сколь угодно совершенных методов организации производств в концепции устойчивого развития неизбежно приведёт к отставанию, если для этой организации не будут задействованы перспективные, наиболее действенные и эффективные средства интегрированного информационно-аналитического обеспечения управления на основе информационных технологий искусственного интеллекта, лежащих в основе становления цифровой экономики, отставание в которой может обернутся необратимыми потерями. Переход от индустриального к технологическому, а затем информационному развитию мировой экономики предопределяет, что наиболее значимым ресурсом управления активами и системами является обладание информацией. Поэтому за обладание информацией в глобальном пространстве ведётся ожесточенная борьба между конкурирующими субъектами геополитики, так как успешное, конкурентоспособное достижение устойчивого развития в будущем возможно только на основе передовых технологий информационно-аналитического обеспечения экономических систем. В формализации этого процесса и построении алгоритмов нейронных сетей искусственного интеллекта используются экономико-математические методы (ЭММ). Проблемы использования и рекомендации по применению ЭММ в экономике рассмотрены в источнике [13].

Наиболее полноценным поставщиком таких алгоритмов, для их включения в искусственный интеллект являются методы экономического анализа [19, с. 25-32; 17].

Таким образом, мы приходим к необходимости комплексной интеграции концепции устойчивого развития, бережливого производства и цифровой экономики, которая проиллюстрирована на рис. 1.

Принцип бережного производства действовать в точном взаимодействии с потребителем, исходя из его интересов, не допуская лишних действий расходов и потерь, может быть реализован наиболее полноценно в облачных цифровых сервисах на основе интернета вещей (IoT). Эта система позволяет создать «умное производство в один клик», при котором весь производственный процесс от размещения заказа в нейронной сети до завершения производства и доставки готового изделия лично потребителю будет организован искусственным интеллектом [10, с. 51]. Таким образом, автоматизируя мелкие единичные операции, цифровые технологии максимально приближают во времени каждый акт потребления к акту производства, удовлетворяя в кратчайшие сроки все запросы и интересы индивидуального потребителя [18]. И этим цифровые технологии в наибольшей степени способствуют достижению максимально гибкого производства, распределения ресурсов и выпускаемой продукции и являются наиболее результативным средством полноценной реализации потенциала lean-технологий.

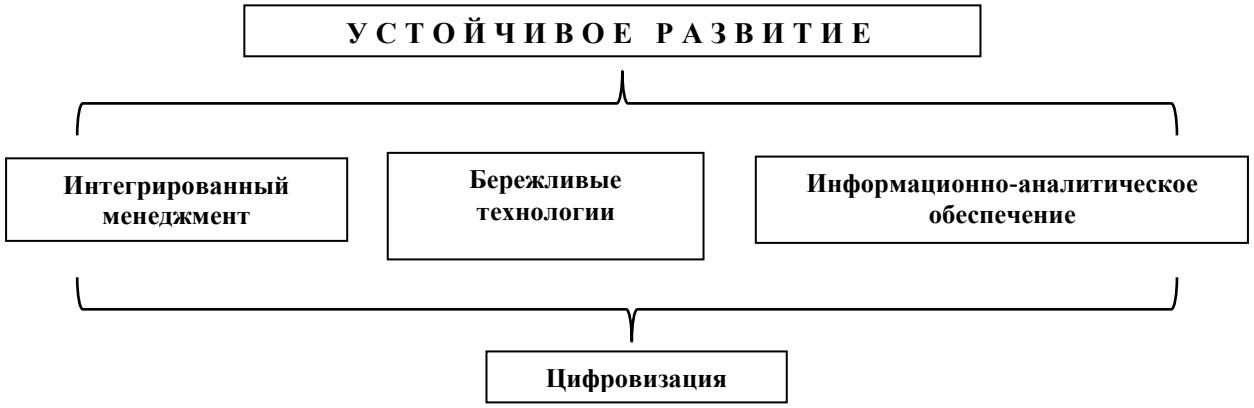


Рис. 1. Цифровизация компонентов устойчивого развития

Наибольший эффект бережливого производства достижим при условии, регулярного и систематического поиска потерь и их устранения. Такой результат может быть автоматизирован искусственным интеллектом самоорганизующихся ИТ-систем на основе адаптируемых алгоритмов, процессов машинного обучения, в котором ИТ-анализ приводит к усовершенствованию системы управления. Это достигается использованием машинного «зрения» в виде автоматизированного восприятия всего спектра учитываемых объектов с помощью цифровых датчиков IoT.

Нейронные сети промышленного интернета способны обеспечить гибкое производство, предусматривающее быструю переналадку производственных операций оборудования по технологии SMED (Single Minute Exchange of Die) и их оптимизацию. Они также дают возможность получать из облачной среды готовые производственные и хозяйственные решения в режиме реального времени, управлять технологическими процессами в установленной последовательности, регулировать технологические процессы и их последовательность, системно и эффективно управлять логистикой в гибком распределение ресурсов и производстве продукции. Интеллектуальная оптимизация логистики во всей цепи поставок и перемещений в технологическом процессе производства реализуется в фундаментальных интеллектуальных платформах, что позволяет исключить нерациональную транспортировку и оптимизировать последовательность перемещений в технологической цепи.

По схеме организации «вытягивающее производство» (англ. pull production) объёмы продукции на каждом этапе производства определяются исключительно потребностями последующих этапов (в конечном итоге – потребностями заказчика). Идеалом такой системы является «поток в одно изделие» («single piece flow»), когда в каждой очередной стадии обработки изделие изготавливается лишь после того как ему об этом сообщит получатель этого изделия из следующей стадии обработки. Таким образом, каждая последующая операция «вытягивает» продукцию из предыдущей. Подобный способ организации работы тесно связан также с балансировкой линий и синхронизацией потоков. В цифровых технологиях балансировка линий и синхронизация потоков, сигналы передачи заказов на предшествующие стадии обработки могут быть полностью автоматизированы с автоматическим пуском производства на данном этапе по цифровому сигналу из последующего звена технологической цепочки [6].

Точному попаданию в ожидания заказчика в бережливом производстве служит канбан-метод. Основным принципом этого метода является понятие «точно в срок». В переводе с японского языка слово канбан означает «сигнал» или «карточка». На автомобильных заводах такие карточки использовались, чтобы передать инфор-

мацию с одного этапа на следующий о том, сколько и каких деталей потребуется. Карточки в этом методе вполне могут быть заменены цифровым кодом (IoT) для решения задач управления искусственным интеллектом.

Например, при изготовлении трех автомобилей «точно в срок» заранее точно определяют количество деталей, требуемых на определенных этапах, краски, колес, двигателей и т.д. Это позволяет избежать излишков запасных частей, сырья и материалов, оставшихся на складах, достичь экономии при логистике и сократить прочие издержки. Канбан-метод способен обеспечивать информацией о возникших проблемах в потоке работы, пропускной способности сервиса, времени выполнения, времени разрешения блокировок, времени цикла и типах распределения работ. Так менеджер получает возможность принимать решения о развитии и улучшении качества работы на основе накопленных данных [11]. При формировании базы знаний искусственного интеллекта, решения могут формироваться автоматизировано в нейронных сетях облачных сервисов.

Ещё один метод, который может быть включен в алгоритмы базы знаний искусственного интеллекта нейронных сетей «шесть сигм» (англ. six sigma) – концепция управления производством, заключающаяся в улучшении качества выходов каждого из процессов, минимизации дефектов и статистических отклонений в операционной деятельности. «Шесть сигм» – термин математической статистики, где сигма означает стандартное отклонение случайной величины от среднего значения. Если параметр качества обозначить некой случайной величиной, то можно определить вероятный процент дефектных изделий в производстве, установив нижнюю и верхнюю границы допуска параметра качества. Чем ниже значение сигмы, тем выше процент качественных изделий, и наоборот. Нормальным считается, если на каждый миллион производственных операций приходится не более 3,4 дефектных выходов [5]. Концепция предполагает создание специальных рабочих групп на предприятии, осуществляющих проекты по устранению проблем и совершенствованию процессов [3]. Экспертные системы цифровой экономики способны в определённой мере заменять такие группы самоорганизующимися ИТ-системами на основе адаптируемых алгоритмов, автоматизированного машинного обучения с анализом и усовершенствованием системы управления.

В бережливые технологии также включена система всеобщего обслуживания оборудования TPM (TotalProductiveMaintenance). В этой системе постоянное техобслуживание оборудования не требует приостановки его эксплуатации. Мониторинг и поддержание оборудования в исправном состоянии обеспечиваются квалифицированными сотрудниками. TPM сводит к минимуму потери при ремонте, простое и поломках, и обеспечивает максимальную эффективность работы оборудования в течение всего жизненного цикла [9].

При цифровизации TPM на помощь квалифицированным сотрудникам приходят технологии цифровой картографии, которые также помогут в разработках промышленной продукции. Проверка и обслуживание оборудования при этом также будет проводиться с помощью платформы облачной виртуальной реальности [10, с. 26].

В системе автоматизированного производственного оборудования будут задействованы интеллектуальные устройства, интерфейсы с элементами виртуальной реальности, используемые для мониторинга данных, поддержания алгоритмов, анализа данных, виртуального тестирования, поиска и устранения неисправностей. В облачной среде цифрового управления само предприятие будет лишь одним из звеньев в интеллектуальной технологической цепочке. Цифровые исследования и разработки, их исполнение, синхронизированное планирование в тесной информационной взаимосвязи с заказчиками, интеллектуальные решения о поставках и другие функции будут совершенствоваться пропорционально росту количества сенсорных соединений и их способностью к восприятию хозяйственных объектов. Сгруппированные данные будут задействованы в нейронной сети, которая обеспечит рационализацию всей цепочки поставок и производственного цикла продукции от разработки проекта до его реализации. Реальная синхронизация производства и поставок, а также согласованность производственных операций предприятия будут обеспечены соответствующими данными, знаниями и интеллектуальными решениями [10, с. 50].

Мониторинг оборудования и энергоснабжения станет проще и обретет возможности автоматизированной визуализации [10, с. 51], автоматизируя визуальную систему наблюдения персоналом за положением дел в производстве «Andon», которая является составляющей lean-технологий.

Процесс производства не исключает ошибок, которые допускаются по неосторожности, невнимательности, непониманию, забывчивости человека и т.д. Для поиска причин ошибок и разработки технологий и методов их исключения в бережливом производстве используют метод «Poka-yoke». Его технологические разработки строятся по принципу: работу выполнить невозможно никакими способами, помимо верного, и на идее: если работа выполнена, значит, она выполнена правильно, т.е. без ошибок.

В рамках метода Poka-yoke создаются предпосылки и внедряются методы для безошибочной работы, возникающие ошибки систематически устраняются. Принимаются меры предосторожности, которые по возможности исключают допущение ошибок. Внедряются простые технические системы, которые позволяют работникам избежать ошибок. Данный метод используется в комплексе с прочими инструментами системы бережливого производства с целью недопущения дефектов выпускаемой продукции и исключения сбоев производственного процесса [9]. Отлаженная система искусственного интеллекта в данном виде деятельности в наибольшей

степени способна предотвращать ошибки, устранив человеческий фактор их появления в виде неосторожности, невнимательности, непонимания, забывчивости человека и т.д.

Таким образом, интеграция бережливого производства в цифровую систему интегрированного менеджмента способна дать наилучшие результаты устойчивого инновационного развития отечественной экономики.

Список литературы

1. Международный стандарт (ИО). Интегрированная отчетность [Электронный ресурс]. URL: http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2014/04/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf (дата обращения 31,03,2019).
2. Гизатуллин Х. Н., Троицкий В. А. Концепция устойчивого развития: новая социально-экономическая парадигма // Общественные науки и современность. 1998. № 5. С. 124-130.
3. Казинцев А. Шесть Сигм: Коротко о главном. www.6sigm.ru. 29 С. . [Электронный ресурс] URL: http://actually.pro/Report_samples/actually.pro-six-sigma.pdf (дата обращения 31.03.2019).
4. Кайдзен: японская система достижения успеха. Секреты успеха! GarageBiz 10.05.2017 [Электронный ресурс] URL: http://qobiz.ru/kaydzen-yaponskaya-sistema-dostizheniya-uspeha/ (дата обращения 30.03.2019).
5. Кшеминский Г. Шесть сигм. 4BRAIN. 11 мая 2016 г. [Электронный ресурс] URL: https://4brain.ru/blog/шесть-сигм/ (дата обращения 31.03.2019).
6. Левяков О. Lean система (Бережливое производство). Бизнес-школа SRC [Электронный ресурс] URL: https://www.src-master.ru/article25952.html (дата обращения 01.04.2019).
7. Люлин Е. Б. Устойчивый рост // Столица Нижний, январь, 2019. № 1(70). – С. 28-29.
8. Мещеряков А. И. Люди не виноваты, что их труд организован неправильно // Столица Нижний, январь, 2019. № 1(70). – С. 32-35.
9. Ногалес К. Бережливое производство 4BRAIN. 11 Дек. 2017 [Электронный ресурс] URL: https://4brain.ru/blog/lean-бережливое-производство/ (дата обращения 30.03.2019).
10. Уильям Сю. GIV 2025. Разработка отраслевых концепций в «умном» мире. Huawei Technologies Co., Ltd. 2018 [Электронный ресурс] URL: https://www.huawei.com/minisite/russia/giv/activities.html (дата обращения 30.03.2019).
11. Филипьев И. Что такое Канбан-метод – максимально коротко. ScrumTrek 16 июля 2018, [Электронный ресурс] URL: https://scrumtrek.ru/blog/chto-takoe-kanban-metod-maksimalno-korotko/ (дата обращения 30.03.2019).
12. Чернов В.А. Анализ финансовой политики предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2003. № 2. С. 114-148.
13. Чернов В.А. Возможности математических методов в решении экономических проблем // Экономика, финансы и менеджмент организаций в современных социально-экономических условиях России. Сборник научных трудов. Нижний Новгород: Нижегородский коммерческий институт. 2000. С. 196-209.
14. Чернов В.А. Инвестиционный анализ: учеб. пособие для студентов вузов/В.А. Чернов; под ред. М.И. Баканова. -2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2008. 159 с.
15. Чернов В.А. Интегрированный анализ: финансовая реализация комплексного подхода в управлении устойчивостью развития организации // Инновационная экономика и общество. 2018. № 2 (20). С. 58-72.
16. Чернов В.А. Проблема самоактуализации личности – краеугольный камень экономического развития // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 3. С. 130-134.
17. Чернов В.А. Теория экономического анализа: Учебник/В.А. Чернов. -М.: Проспект, 2017. -384 с.
18. Чернов В. А. Цифровая экономика и инжиниринговый учёт // Управленческий учёт. 2019. № 2. С.
19. Чернов В.А. Экономический анализ – национальная теория и мировые достижения // Аудит. 2016. № 9. С. 25-32.
20. Чернов В.А., Капитанова С.А. Импортозамещение как условие устойчивого развития: первый опыт в Нижегородской области // Инновационная экономика и общество. 2017. № 1 (15). С. 60-67.
21. Чернов В.А., Серебровская А.А. Учет деловой репутации в качестве фактора устойчивого инновационного развития экономического субъекта // Управленческий учет. 2016. № 7. С. 101-107.
22. Чернов В.А., Тихова А.Д. Интегрированный менеджмент устойчивого развития: методологические предпосылки и их практическая реализация // Мир новой экономики. 2018. № 1. С. 92-103.
23. World Commission on Environment and Development. Our Common Future. Oxford: Oxford University Press, 1987.

METHODS OF LEAN PRODUCTION AS THE INSTRUMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN DIGITAL ECONOMY

V.A. Chernov

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

Synthesis of methods of lean production in the system of the integrated management of sustainable development with use of information technologies of digital economy is presented in article. Tools and methods of lean-technologies are considered, recom-

mendations about their application as most important implementer of the global concept of sustainable development are made. Experience of application of lean-technologies in the Nizhny Novgorod Region is investigated. Opportunities are opened and recommendations about digitalization of methods of lean production in neural networks of artificial intelligence in achievement of innovative competitive technological development are made.

Keywords: labor productivity, ecology, preservation of the biosphere, sustainable development, T-TPS lean-technologies, canban method, kaizen, six sigma, SMED, JIT technologies, scrum, poka-yoke, TPM, andon, Internet of things, cloud services, neural networks, expert systems, knowledge base, intellectual production.

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СУБЪЕКТЕ ФЕДЕРАЦИИ

В.И. Чугунов, М.Х.Х. Аль-Шаили

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет
имени Н.П. Огарева

В статье рассматривается система финансирования инвестиционной деятельности на региональном уровне, исследуются особенности привлечения финансовых ресурсов для инвестиционных целей, дается характеристика отдельным источникам финансирования инвестиционного процесса. Особое внимание уделено механизму мобилизации собственных источников финансирования, так как именно они во многом определяют инвестиционную активность территорий. Дана оценка уровню инвестиционной активности в Республике Мордовия.

Ключевые слова: инвестиции, финансовое обеспечение, источник финансирования, прибыль, амортизация, привлеченные средства, бюджетные средства.

В современных условиях инвестиционная деятельность на региональном уровне может финансироваться за счет множества различных источников. Финансовые ресурсы для инвестиционных целей могут быть мобилизованы региональными и местными органами власти, коммерческими и некоммерческими организациями, финансовыми структурами, домашними хозяйствами. Кроме того, могут привлекаться финансовые ресурсы из федерального бюджета, ресурсы частных инвесторов из других субъектов Российской Федерации, а также использоваться иностранные инвестиции.

На региональном уровне одной из важнейших проблем в инвестиционной деятельности является поиск необходимых инвестиционных ресурсов для реализации инвестиционных проектов. Зачастую многие весьма эффективные в экономическом плане и обладающие достаточно хорошими перспективами, обеспеченные бизнес-планом инвестиционные проекты так и лежат на полке, главным образом, из-за отсутствия необходимых источников финансирования [1].

По экономическому содержанию все имеющиеся источники финансирования можно объединить в четыре группы: собственные, бюджетные, заемные и привлеченные средства. В последние годы бюджетные средства на инвестиционные цели выделяются преимущественно по двум вариантам [2]:

1) на безвозмездной основе в рамках федеральной и региональных целевых инвестиционных программ. По этому варианту финансируются инвестиции в объекты социальной инфраструктуры, государственного управления и безопасности, создание коммуникаций, развитие энергетики, а также оборонные, инновационные и экологические проекты, не рассчитанные на коммерческую отдачу или ее быстрое получение;

2) на возвратной основе для финансовой поддержки высокоэффективных приоритетных инвестиционных проектов. Эти средства выделяются, как правило, на конкурсной основе.

По степени генерации риска источники финансирования делятся на две группы:

а) генерирующие риск – это источники финансирования, привлечение которых ведет к повышению рисков инвестора (заемный капитал, привлеченные средства), т.к. их необходимо обслуживать, т.е. уплачивать по ним проценты, дивиденды, лизинговую плату;

б) безрисковые источники – прибыль, амортизация и другие собственные ресурсы, а также внутрисистемное целевое финансирование.

На наш взгляд, система источников финансирования инвестиций в современных условиях схематично может быть представлена следующим образом (рис. 1).

Важную роль в системе финансирования инвестиционной деятельности играют собственные источники финансирования. Они характеризуют общую стоимость средств предприятия, в основном обеспечивающих его инвестиционную деятельность и принадлежащих ему на правах собственности. Они являются самым надежным источником финансирования, поскольку обеспечивают высокую финансовую устойчивость коммерческой организации и их не надо обслуживать, т.е. уплачивать по ним проценты, дивиденды, лизинговую плату. К ним относят: прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия, амортизационные отчисления, уставный капитал (на начальном этапе деятельности предприятия), резервный капитал, мобилизацию внутренних ресурсов в строительстве, страховые возмещения по наступившим рискам и другие.

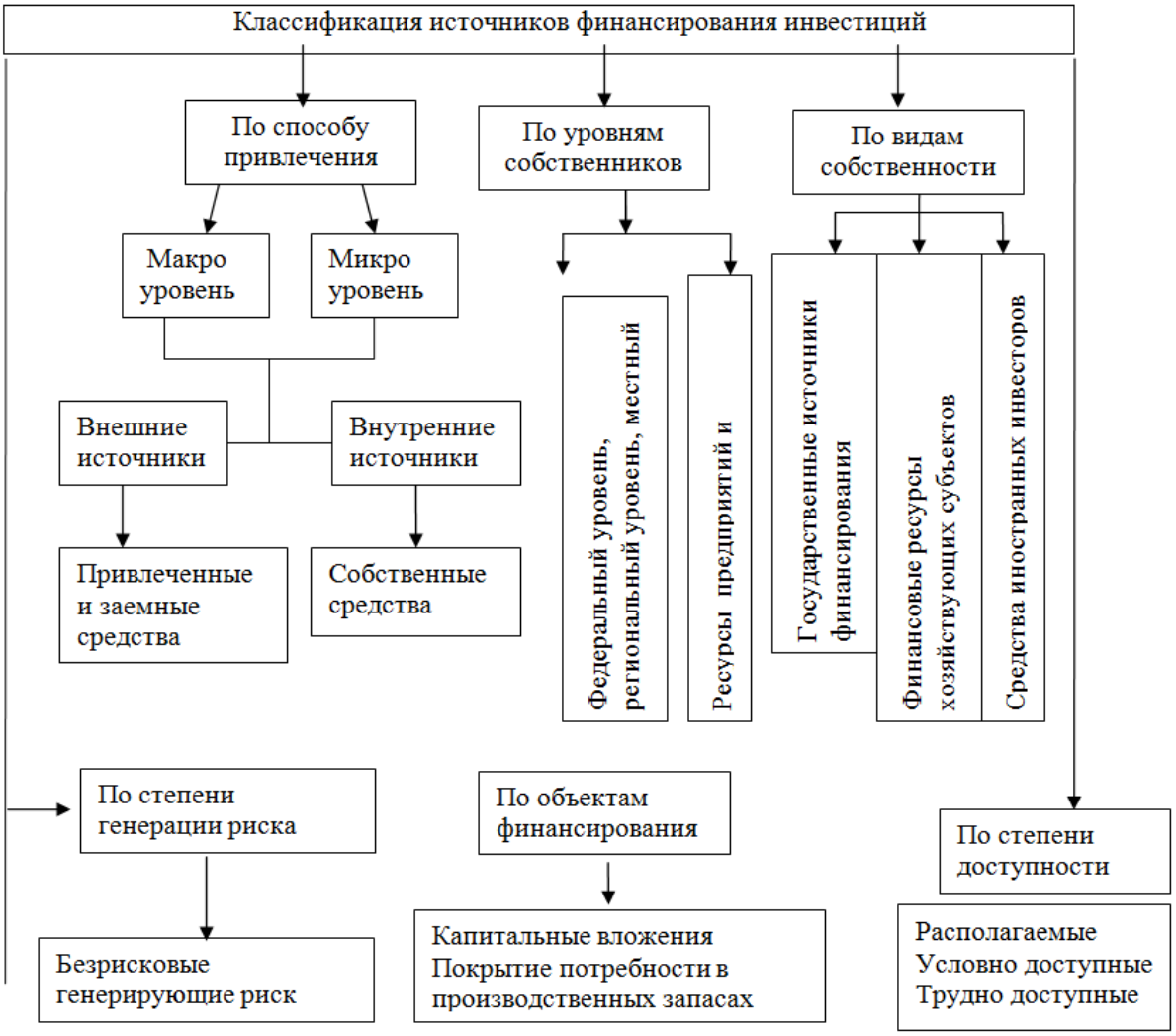


Рис. 1. Классификация источников финансирования инвестиций

Главным источником финансирования инвестиционного процесса коммерческих организаций выступает прибыль. Ее величина зависит от объема получаемой организацией прибыли, действующего порядка налогообложения, внутренней политики распределения прибыли на потребление и накопление. В современной финансовой отчетности организации (форма № 0710002 «Отчет о финансовых результатах») различают четыре вида прибыли: валовую, от продаж, до налогообложения и чистую. Однако на финансирование инвестиций на практике может использоваться только прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, которая определяется путем вычитания из чистой прибыли отдельных убытков и расходов, погашаемых согласно бухгалтерскому и налоговому законодательству из чистой прибыли (например, экономических санкций, уплачиваемых государственным органам; сверхнормативных процентов по кредитам и займам; убытков по хищениям и недостачам, в случае отсутствия обращения в правоохранительные органы и т.п.). Именно эта прибыль выступает объектом распределения на проводимых по итогам финансового года собраний собственников предприятия.

Кроме инвестиционных расходов из этой прибыли могут финансироваться и другие расходы предприятия, например, выплата дивидендов, создание (пополнение) резервного капитала, направление средств на потребление (материальное поощрение работников, дополнительное премирование из прибыли), покрытие убытков социальной сферы и т.д. При распределении прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, необходимо все же большую часть направлять не на потребление, а на финансирование затрат инвестиционного характера, только в этом случае предприятие может успешно развиваться.

Важным источником финансирования инвестиций выступают и амортизационные отчисления, величина которых не зависит от финансовых результатов деятельности организации. Амортизация представляет собой процесс переноса стоимости амортизируемого имущества на выпускную продукцию в течение их нормативного срока службы. Основное положительное отличие амортизации заключается в том, что амортизация как источ-

ник финансирования имеет место при любом финансовом положении и в полном объеме остается в распоряжении предприятия. Амортизация начисляется по основным средствам и нематериальным активам, используемым для извлечения дохода, имеющим срок полезного использования более 12 месяцев и первоначальную стоимость более 40 000 рублей за единицу (для целей бухгалтерского учета) [3].

Сумма амортизационных отчислений зависит от:

1) стоимости амортизируемого имущества;

2) норм амортизационных отчислений;

3) применяемых методов начисления амортизации.

Амортизация начисляется ежемесячно. По вновь вводимому амортизируемому имуществу амортизация начисляется с первого числа месяца, следующего за месяцем ввода объекта в эксплуатацию (принятия объекта к бухгалтерскому учету), а прекращается начисление амортизации со следующего месяца после полного погашения стоимости этого объекта либо списания этого объекта с бухгалтерского учета. Амортизационный фонд, используемый как источник финансирования инвестиций, создается за счет выручки от реализации товаров (работ, услуг). Целевое использование амортизации – это финансирование реальных инвестиций.

Важную роль в обеспечении инвестиционной деятельности регионов играют инвестиционные ресурсы, привлекаемые с национального фондового рынка, зарубежных рынков капитала, а также сбережения домашних хозяйств, используемые для инвестиционных целей. Эти ресурсы называют привлеченными и заемными. Первые привлекаются на постоянной основе (они могут практически не возвращаться к их первоначальным владельцам), выплата дохода за пользование ими осуществляется только при условии достаточной рентабельности инвестора. К ним относятся: средства, получаемые от эмиссии акций; ресурсы вышестоящих организаций; средства населения, привлекаемые в жилищное строительство; заключение концессионных соглашений и соглашений о разделе продукции, привлекаемые иностранные инвестиции, ресурсы, аккумулируемые посредством механизма государственно-частного партнерства [4].

Под заемными средствами понимаются финансовые ресурсы, полученные во временное пользование, на определенный срок, под заранее оговоренный процент, не зависящий от степени доходности инвестиционного проекта. Они подлежат обязательному возврату. К ним относят: кредиты российских банков; средства, получаемые от эмиссии облигаций; средства, полученные в форме кредитов и займов от международных организаций и иностранных инвесторов; лизинг оборудования и машин и др.

Потребность во внешнем финансировании сильнее всего ощущается на стадиях строительства и освоения проектных мощностей. На прединвестиционной стадии проекта финансирование обычно осуществляется за счет собственных источников, а после выхода на проектную мощность – за счет денежных потоков, генерируемых самим проектом.

Практические аспекты исследуемой проблемы рассмотрим на материалах Республики Мордовия (РМ). Проанализируем динамику привлечения инвестиций в основной капитал в абсолютных значениях за период с 2007 по 2017 годы, а также темпы роста в процентах к предыдущему году (таблица 1).

Таблица 1

Динамика инвестиций в основной капитал в Республике Мордовия, млрд руб.

Год	Млрд руб.	В % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
2007	27,4	115,0
2008	39,3	117,2
2009	32,0	77,1
2010	40,8	125,5
2011	48,7	108,7
2012	49,8	102,1
2013	53,7	101,9
2014	47,5	86,1
2015	52,8	101,3
2016	52,9	92,2
2017	59,9	109,3

Объемы инвестиций в основной капитал в Республике Мордовия постоянно увеличивались в период с 2007 по 2013 годы, (кроме 2009 года, когда Россию охватил финансово-экономический кризис, наиболее болез-

ненно затронувший сферу капиталовложений). В 2009 году инвестиции в основной капитал снизились на 22,9% по сравнению с предыдущим годом. Наиболее высокие темпы роста инвестиций наблюдались в 2010 году, когда в сравнении с предыдущим годом в сопоставимых ценах они увеличились на 25,5%. Однако затем произошла стагнация, инвестиционная активность в республике заметно снизилась. Резкий прирост инвестиций в 2017 году был во многом обусловлен введением в эксплуатацию объектов в рамках подготовки к Чемпионату мира по футболу 2018 года.

Важным индикатором инвестиционной активности региона выступает объем инвестиций на душу населения. Проведем сравнение данного показателя по Республике Мордовия со средними значениями по Приволжскому федеральному округу (рисунок 2). Данная информация позволяет определить степень инвестиционной активности отдельного региона по сравнению со средними данными по отдельному федеральному округу.

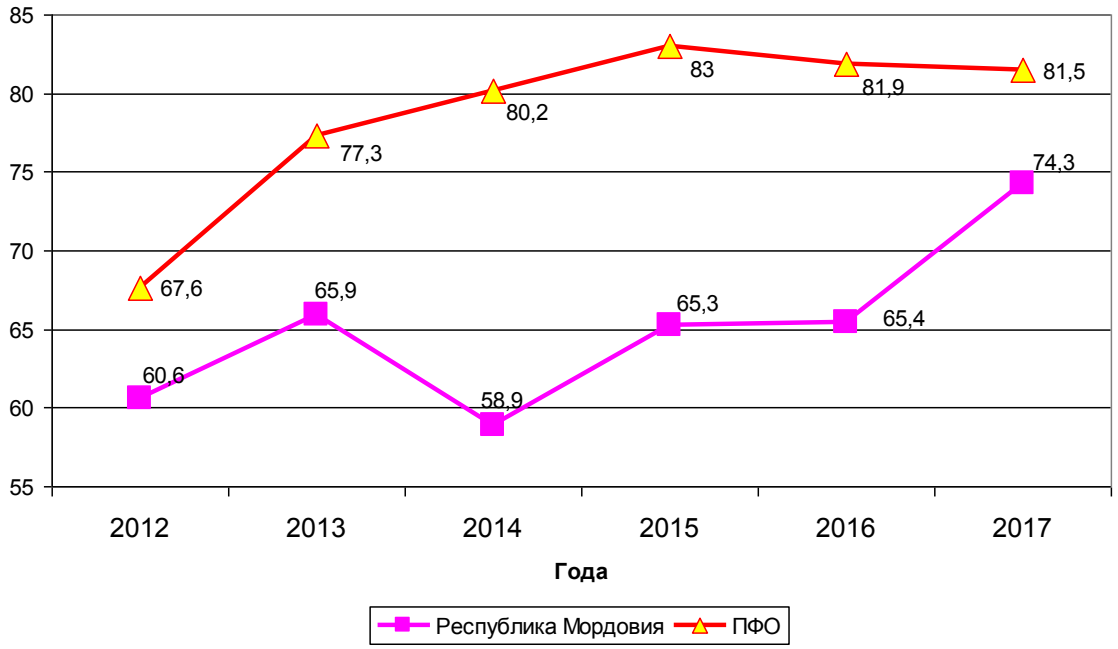


Рис. 2. Инвестиции на душу населения, тыс. руб.

Инвестиции на душу населения в Республике Мордовия существенно отстают от среднего уровня по Приволжскому федеральному округу (ПФО). Если в 2012 году разница была минимальной, составляя только 7 тыс. руб., то в 2016 году она уже составляла 16,5 тыс. руб. Наиболее сильное отставание Мордовии наблюдалось в 2014 году. Начиная с 2017 года разрыв по инвестициям на душу населения между РМ и ПФО сокращается. За анализируемый период объемы инвестиций на душу населения в Республике Мордовия увеличились на 13,7 тыс. руб., а в Приволжском федеральном округе они увеличились на 13,9 тыс. руб. Следовательно, можно говорить о примерно одинаковых темпах роста инвестиций на душу населения между Мордовией и ПФО. Но из-за разного уровня стартовых условий, инвестиционная ситуация в РМ все время была хуже, чем в среднем по Приволжскому федеральному округу.

Следует иметь в виду, что инвестиционная активность любого субъекта в значительной мере зависит от источников финансирования инвестиционной деятельности. Именно от их наличия зависят объемы инвестиций практически всех групп инвесторов. Необходимо отметить, что в последние годы из-за экономических санкций, снижения доходов бюджетной системы вследствие экономической рецессии, а также снижения объемов прибыли хозяйствующих субъектов, инвестиционный потенциал Республики Мордовия несколько снизился, в том числе уменьшились и объемы инвестиционных ресурсов. Поэтому, региональные органы власти должны создавать необходимые предпосылки для привлечения в экономику региона на длительные сроки дешевых и надежных инвестиционных ресурсов. Структура источников финансирования инвестиций в Республике Мордовия за период с 2013 по 2017 годы представлена в таблице 2.

В анализируемом периоде в РМ отчетливо прослеживается тенденция заметного преобладания привлеченных источников финансирования инвестиций по сравнению с собственными инвестиционными ресурсами предприятий национальной экономики. Причем доля привлеченных источников заметно увеличилась в анализируемом периоде. Это говорит о недостаточно высоком инвестиционном потенциале республиканских предприятий и организаций. Доля заемных источников относительно невысока, колеблясь в исследуемом периоде от 10,6% до 18,6%. Следовательно, можно утверждать, о недостаточно высоком уровне участия коммерческих банков в кредитовании реальных инвестиционных проектов.

Таблица 2

Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал в РМ, в процентах

Источники финансирования	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Отклонение 2017 г. от 2013 г.
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	–
в том числе по источникам финансирования:						
собственные средства	44,2	28,8	34,8	36,0	33,6	– 10,6
привлеченные средства	55,8	71,2	65,2	64,0	66,4	+ 10,6
из них:						
заемные средства	15,2	18,6	10,6	13,1	13,0	– 2,2
бюджетные средства	25,5	35,5	27,5	34,5	40,5	+ 15,0
в том числе из:						
федерального бюджета	15,4	19,3	13,5	26,3	27,9	+ 12,5
жета РМ	9,6	14,9	11,4	5,7	10,1	+ 0,5
прочие источники	15,1	17,1	27,1	16,4	12,9	– 2,2

Отличительной особенностью структуры источников финансирования инвестиций в Мордовии является чрезмерно высокий удельный вес бюджетных ресурсов. В 2017 году на их долю вообще приходилось 40,5%, причем в последние 3 года их доля постоянно увеличивалась. Причем среди бюджетных средств заметно преобладают средства, поступающие из федерального бюджета. На их долю приходится около 28 % всех источников. Высока доля и средств республиканского бюджета РМ, около 10%. Это говорит о том, что одним из основных инвесторов в Республике Мордовия выступает государство.

Среди источников финансирования важное значение имеет распределение инвестиционных ресурсов между собственными и привлеченными источниками. Для наглядного представления соотношения между ними в анализируемом периоде построим гистограмму (рисунок 3).

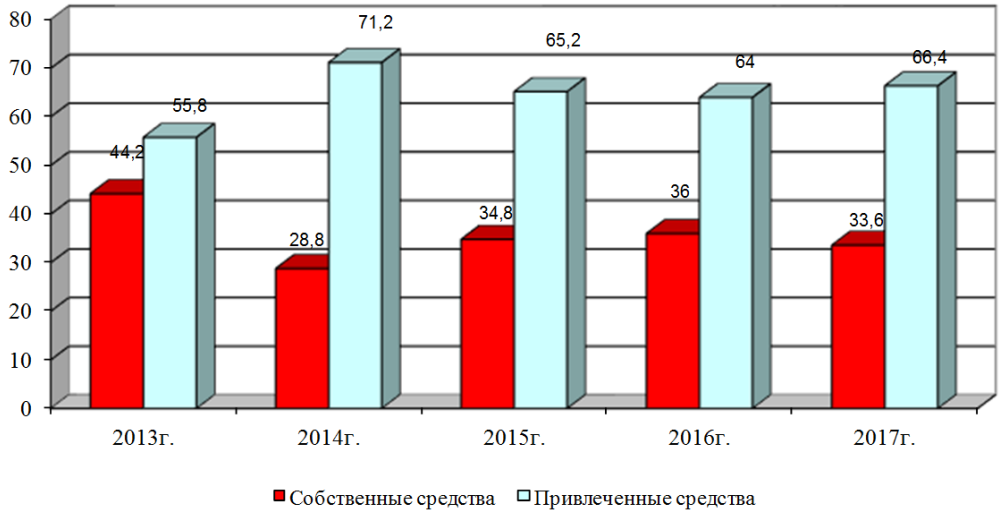


Рис. 3. Соотношение между собственными и привлеченными источниками финансирования инвестиций в РМ, в процентах

Пик преобладания привлеченных средств в источниках финансирования инвестиций наблюдался в 2014 году, что было обусловлено острым экономическим кризисом, вызванным введением экономических санкций против России из-за событий на Украине. Поэтому в том году отсутствовали собственные ресурсы у республиканских предприятий для инвестиционных целей. Доля привлеченных источников все время превышала долю собственных. Максимальное значение удельного веса собственных средств наблюдается в 2013 году – 44,2%, а потом ухудшилась экономическая конъюнктура и снизилась величина прибыли, остающейся в распоряжении предприятий. В 2017 году на долю собственных источников приходилось 33,6%, что недостаточно для повышения инвестиционной активности республиканских предприятий. Поэтому можно утверждать, что в Республике Мордовия именно источники финансирования выступают главным фактором сдерживания инвестиционной активности.

Для более наглядного представления структуры источников финансирования инвестиций в основной капитал и диагностирования произошедших за анализируемый период изменений целесообразно будет рассмот-

реть в виде столбчатой диаграммы за 2013-2017 годы пропорции между основными группами привлекаемых инвестиционных ресурсов. Результаты проведенного исследования отражены на рисунке 4.

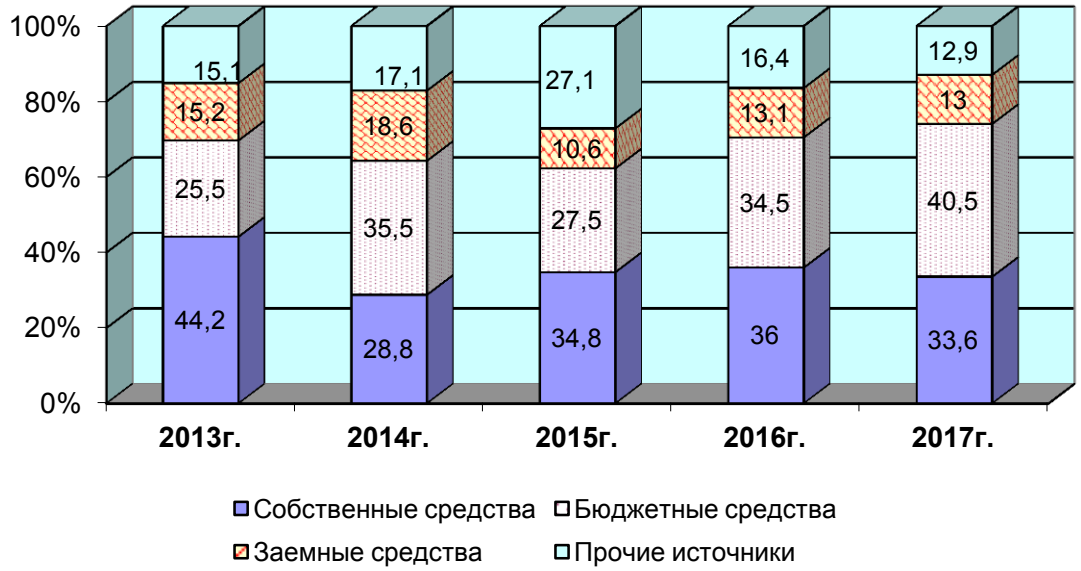


Рис. 4. Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал в РМ за 2013–2017 гг., процент

Как видно из рисунка 4, между основными группами источников финансирования инвестиционной деятельности в Республике Мордовия нет каких-либо устойчивых тенденций. Удельные веса всех источников в анализируемом периоде демонстрировали разнонаправленную динамику. К прочим источникам финансирования, доля которых в 2013-2017 годах колебалась в пределах от 12,9% до 27,1%, были включены следующие финансовые ресурсы, выделенные отдельными позициями в статистическом сборнике Мордовиястата за 2017 год [5]:

– средства внебюджетных фондов;
– средства организаций на долевое строительство;
– средства населения на долевое строительство;
– прочие источники.

В целом, говоря о структуре имеющихся источников финансирования, следует подчеркнуть, что она не совсем соответствует российским показателям, где наблюдается преобладание собственных средств над привлеченными, и существенно ниже доля используемых для этих целей бюджетных средств.

Таким образом, на основе проведенного исследования теоретических и практических аспектов финансового обеспечения инвестиционной деятельности субъекта Российской Федерации на материалах Республики Мордовия, можно утверждать, что особенностью РМ является низкий удельный вес собственных источников финансирования, не позволяющая рассчитывать на существенное повышение инвестиционной активности данного субъекта на ближайшую перспективу. В ближайшие годы стоит ожидать и существенного уменьшения объемов государственного финансирования инвестиционной деятельности, за счет ресурсов которого в Мордовии было реализовано несколько значимых инфраструктурных проектов в рамках подготовки ее столицы г. Саранск к Чемпионату мира по футболу 2018 года. В то же время, созданная благоприятная институциональная среда, по нашему мнению, будет способствовать привлечению частных инвестиций, так как благоустройство г. Саранска существенно улучшилось в последние годы.

Список литературы

1. Чугунов В.И. Развитие системы финансового обеспечения инвестиционной деятельности в условиях новых вызовов // Финансовая экономика. 2018. № 6 (ч. 13). С. 1625-1628.

2. Толкачева Н.А. Источники финансирования реальных инвестиций в России // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4-1. С. 101-103.

3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/71350ef35fca8434a702b24b27e57b60e1162f1e/

4. Чугунов В.И. Привлечение инвестиций в регионы посредством государственно-частного партнерства: проблемы, состояние, перспективы // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 3 (ч. 2). С. 157-161.

5. Строительство и инвестиции в Республике Мордовия в 2017 году: статистический бюллетень / Федеральная служба государственной статистики, Мордовиястат. Саранск: Б/и, 2018. 61 с.

THEORY AND PRACTICE OF FINANCIAL PROVISION INVESTMENT ACTIVITY IN THE REGIONS

V. I. Chugunov, M. H. H. Al-Shaili
National research Mordovian state University name N. P. Ogareva

The article deals with the system of financing investment activities at the regional level, examines the features of attracting financial resources for investment purposes, describes the individual sources of financing of the investment process. Special attention is paid to the mechanism of mobilization of own sources of financing, as they largely determine the investment activity of the territories. The assessment of the level of investment activity in the Republic of Mordovia.

Keywords: investments, financial support, source of financing, profit, depreciation, borrowed funds, budget funds.

ИННОВАЦИОННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СРЕДСТВ НАСЕЛЕНИЯ

М.Е. Шашкина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

С развитием финансового рынка России усиливается конкуренция между его участниками за привлечение сбережений населения. Генерируются и используются все новые инструменты инвестирования, связанные с возможностями цифровизации. В статье сделан обзор основных инновационных инструментов привлечения средств частных инвесторов. Выделены критерии выбора финансовых инструментов частными инвесторами.

Ключевые слова: банки, инвестиционные инструменты, инновации, мобильные приложения, онлайн продажи, управляющие компании, ценные бумаги.

Среди ресурсов для инвестирования важная роль отводится сбережениям населения. В современных экономических условиях с одной стороны группы населения с разными уровнями дохода заинтересованы в освоении инструментов инвестирования, отличных от депозитов, с другой стороны растет интерес финансового рынка к данному источнику инвестиций. На 01.01.2018 года объем депозитов физических лиц в коммерческих банках РФ превышал суммы вкладов юридических лиц более чем в полтора раза, выше и темпы роста депозитов физических лиц. За период с начала 2015 года темп роста депозитов физических лиц составил 139,6%, рост вкладов юридических лиц лишь 105,3 % [1].

Вопросы инвестиционной активности физических лиц находят отражение в экономической литературе. В.А. Савинова и Т.Е. Борлакова [2, с.98] исследуя пассивные операции банков отмечают, что рынки сбережений физических лиц выступают основным источником привлечения ресурсов для банков, при этом на рынке депозитов линейка предоставляемых услуг и ставки для среднесрочного привлечения свободных средств для юридических лиц более привлекательны. И.В. Маратканова исследует внутренние и внешние факторы, влияющие на сберегательное поведение домашних хозяйств в России [3]. Проблемы трансформации сбережений населения в инвестиции исследованы недостаточно. Сведения о доступных инструментах инвестирования можно получить на специализированных сайтах в интернете, многие из которых предлагают услуги по консультированию, сопровождению сделок и продвижению собственных финансовых продуктов. В экономической литературе рассматриваются отдельные способы вложения денег [4].

Банк России, рассматривая перспективы развития финансового рынка отмечает, что на первом месте споит способность рынка делать лучше жизнь людей, мерилом качества развития рынка является степень удовлетворенности граждан пользованием финансовыми продуктами и услугами, состояние общей финансовой культуры [5, с. 7]. В «Основных направления развития финансовых технологий на период 2018 – 2020 годов» среди главных целей и задач развития финансового рынка Банк России называет поддержку инноваций, позволяющих снизить транзакционные издержки участников финансового рынка и расширить доступ потребителей к различным финансовым продуктам и услугам.

Цель статьи систематизировать инструменты инвестирования средств физических лиц с учетом инновационных продуктов и технологий, выделить критерии выбора инструментов частными инвесторами с учетом поведенческого подхода.

Инструменты инвестирования – это любые виды вложения денежных средств, дающие возможность в будущем увеличить вложенные суммы. Инвестиционные инструменты населения делятся на:

- реальные (материальные) – вложения капитала в бизнес проекты, стартапы, недвижимость, драгоценные металлы, антиквариат, коллекции);
- интеллектуальные – вложения денег в образование, переподготовку;
- финансовые – вложения в ценные бумаги, депозиты и другие не материальные активы.

Инновации в инвестировании связаны в первую очередь с развитием интернет-банкинга и других форм цифровой экономики, позволяющих вовлечь в инвестиционный процесс широкий круг физических лиц. Финансовый рынок в настоящее время существует в виртуальном пространстве, традиционные инструменты фондо-

вого рынка – акции, облигации и ПИФы – частные инвесторы могут купить и продать в любой момент. Взаимодействие с клиентами управляющие компании осуществляют через удаленные каналы продаж: личный кабинет и мобильные приложения банков (управляющих компаний). Используя эти возможности банки и управляющие компании изобретают все новые виды инвестиционных продуктов для населения. Главный тренд последних лет – это попытка вовлечь в инвестиционный процесс широкие слои населения со средними доходами. С учетом сказанного среди финансовых инвестиционных инструментов можно выделить следующие:

1. Долговые – банковские вклады (депозиты), облигации, векселя.
2. Долевые – акции предприятий и акции биржевых фондов (ETF – exchange traded funds).
3. Гибридные инструменты – конвертируемые облигации; структурные продукты банков; финансовые инструменты, базовым активом которых являются биржевые индексы; финансовые инструменты, базовым активом которых являются ценные бумаги определенной группы предприятий («Стратегии инвестирования»), а также активы разных типов («коробочные» продукты).
4. Другие инструменты – страховые и пенсионные накопительные программы, паевые инвестиционные фонды (ПИФы), страхование с участием в инвестиционном доходе, инструменты хеджирования, инвестиции на рынке Форекс и др.

К сравнительно новым инструментам можно отнести: инвестиционное страхование; «коробочные» продукты; финансовые инструменты, базовым активом которых являются биржевые индексы или ценные бумаги определенных отраслей (стратегии инвестирования) и многие другие.

Обычно инвестиции на фондовом рынке производятся путем доверительного управления капиталом, т.е. инвестор-физическое лицо доверяет свой капитал какой-либо управляющей компании на основе договора, последняя вкладывая капитал в активы, увеличивает вложенные средства. Достоинствами доверительного управления являются: возможность инвестирования небольших сумм денег, более высокая, чем по депозитам доходность, высокая ликвидность, возможность вывода средств в любой момент. Недостаток – высокий риск потери вложенных средств.

Стимулирующую роль в деле привлечения населения к инвестиционной деятельности сыграли индивидуальные инвестиционные счета, открываемые банками физическим лицам, инвестирующим свои средства в ценные бумаги. Индивидуальный инвестиционный счет (далее – ИИС) – это особый вид счета, представляющий возможность инвесторам получить дополнительный доход от государства в виде инвестиционного налогового вычета. В соответствии со статьей 219 Налогового кодекса РФ [6] в расчет налоговой базы физического лица не включаются денежные средства, внесенные налогоплательщиком на индивидуальный инвестиционный счет, но не более 400 тыс. руб. в год, а также доходы, полученные по операциям, учитываемым на ИИС. Для снижения потерь от налогов инвесторы с банком заключает договор доверительного управления ценными бумагами на ведение ИИС.

В последние годы основной прирост активов обеспечило доверительное управление активами состоятельных клиентов, многие из которых в условиях действия экономических санкций выводили средства из иностранных банков. Инвестор вкладывается не в отдельную ценную бумагу, а в готовую стратегию. Профессиональные управляющие выбирают наиболее привлекательные акции и облигации, составляя сбалансированный портфель. Так, например, Сбербанк РФ предлагает следующие варианты рисковых фондов: «Робототехника»; «Глобальный фонд облигаций 2.0», «Новые технологии 2.0», «Потребительский сектор США», «Глобальная медицина». В основе большинства этих фондов активы биржевого инвестиционного фонда («ETF»).

На рынке облигаций, начиная с 2016 – 2017 годов конкуренцию корпоративным облигациям составляют облигации для народа, выпускаемые Минфином РФ (ОФЗ-н), а также облигации для населения, выпускаемые кредитными организациями (ВТБ, АО «Россельхозбанк», ПАО Сбербанк). ОФЗ-н государство размещает по фиксированной цене среди населения, их проще приобрести, чем корпоративные облигации, процентная ставка по ним фиксирована: при минимальном уровне риска, доходность выше, чем средняя по вкладам.

Коммерческие банки активно продвигают инвестиционные страховые продукты. Например, в соответствии с договором страхования жизни к сроку с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика физическое лицо (страхователь, он же инвестор) уплачивает страховщику в лице страховой компании, созданной при участии коммерческого банка, определенную сумму (страховую премию). Эта сумма делится на две части, первая часть идет непосредственно на страхование, при наступлении страхового случая (дожитие до установленного срока или смерть до этого срока) страхователь ее получит. Вторая часть направляется на инвестиционные цели в соответствии с выбранной стратегией страхования.

Инвестиционные банки ориентируются не только на состоятельных клиентов, разрабатываются новые инструменты, направленные на привлечение мелких инвесторов. В конце 2018 года подразделением Сбербанка – Sberbank CIB, представил новый инструмент инвестирования – биржевой паевой инвестиционный фонд «Сбербанк–Индекс Мосбиржи» тиккер (аббревиатура) фонда SBMX. Индекс МосБиржи – ценовой, взвешенный по рыночной капитализации фондовый индекс, включающий наиболее ликвидные акции и депозитарные расписки крупнейших, и динамично развивающихся российских эмитентов, представленных на Московской бирже. Перечень эмитентов и их вес в индексе пересматривается раз в квартал. Фонд отслеживает динамику индекса Московской биржи полной доходности, т.е. учитывает реинвестирование дивидендов, входящих в индекс ком-

паний. В структуре фонда 53,4% занимают ценные бумаги нефтегазовой отрасли. Минимальный порог входа – 1 пай, его стоимость на 12.11.2018 года 1034,18 рублей, что делает фонд доступным даже мелкому инвестору. Инвестор – физическое лицо получает возможность инвестировать с помощью мобильного приложения Сбербанк – Инвестор.

Биржевой фонд можно быстро купить онлайн в терминале брокера; возможно пассивное отслеживание широкого индекса ценных бумаг; в нем отсутствуют надбавки и скидки, которые необходимо платить при покупке и продаже паевых фондов. Достоинства SBMX: высокая ликвидность; сравнительно низкие издержки; прозрачность, следование за индексом; низкая стоимость пая. К недостаткам SBMX относятся: отсутствие международной структуры для хранения активов, Sberbank CIB совмещает в одном лице функции поставщика ликвидности (трасти) и хранителя активов (кастодиана), что не характерно для рынка ценных бумаг; фонд не платит дивидендов, в отличие от международных ETF.

В 2018 году наблюдалось снижение спроса на инвестиционные продукты, для поддержания интереса к инвестициям и для расширения клиентской базы управляющие компании вынуждены активно работать с банками-агентами и искать новых партнеров, в том числе среди сотовых операторов и торговых сетей. Крупные компании стали предлагать «коробочные» продукты на основе ПИФов и депозитов. Такой гибрид предлагают в РСХБ, МТС-банке. Газпромбанке. Ставки по вкладам по вкладам составляют 7-8%.

Еще один пример новых технологий инвестирования привлеченных средств банками – приложение для инвестиций «Горизонт», разработанное УК «Альфа-Капитал» для формирования индивидуальных накоплений, позволяющий регулярно инвестировать «сдачу», которая остается с покупок банковской картой. «Горизонт» округляет ежедневные траты, к примеру поездку на такси, до заданной пользователем суммы, а «сдачу» можно инвестировать в одну из трех инвестиционных стратегий управляющей компании УК «Альфа-Капитал». Достаточно один раз выбрать инвестиционный план и следить за результатом в режиме онлайн. Это первый проект на российском рынке, позволяющий инвестировать даже тем, кто не имеет опыта работы с финансовыми инструментами. Приложение приучает планировать свои траты и разумно распоряжаться деньгами, а интерактивный формат делает этот процесс наглядным и комфортным». Информация о приложении, описание стратегий размещены на сайте Альфа-Капитал.

Также «Альфа-Капитал» и «Система Капитал» оказывают инвестиционные услуги через личный кабинет и мобильное приложение операторов сотовой связи «Вымпелком» и МТС, реализуется партнерский договор с торговой сетью «Перекресток», на сайте торговой сети будут доступны для покупки ПИФы компании.

Необходимым условием обоснованного выбора финансового продукта является наличие всей необходимой информации. При этом важна не только точность и своевременность информации, но и ее доступность для понимания, способность потребителя ее воспринять. Также, как и по базовым инструментам, прибыль от инновационных инструментов можно получать в форме процентов или дивидендов; а также дохода от продажи актива по возросшей цене. Любой инструмент инвестирования связан с риском, по степени риска инвестиционные продукты делятся на: низко-, средне- и высоко рискованные. Несмотря на инновации безрисковых инвестиционных продуктов не изобретено, как показывает история современной России риск потерь может иметь место даже по депозитам в государственном банке и при владении государственными ценными бумагами, вспомним хотя бы обесцененные облигации государственных займов СССР или «народные» акции ВТБ. Несмотря на негативный опыт люди продолжают верить в чудо, ими движет склонность копить на определенные цели или на непредвиденный случай, надежда «обмануть рынок» и элементарное любопытство.

С появлением новых инструментов инвестирования инвесторы – физические лица сталкиваются со все усложняющейся проблемой выбора. Выбор неоптимального решения может быть обусловлен способом подачи информации (так сотрудники банков зачастую предлагают собственные продукты банка, отмечая в качестве ожидаемой доходности максимальные показатели, имевшие место в отдельные прошедшие периоды), искусственно созданный эмоциональный фон. Это может привести к покупке, не соответствующей интересам потребителя услуги. Исследования нобелевского лауреата Ричарда Талера показывают роль поведенческих нерациональностей в принятии финансовых решений индивидами, так факторами, сдерживающими «правильное» поведение, являются: недостаток силы воли и самоконтроля; самоуверенность; инертность; сложность в расчете необходимого уровня сбережений.

Выбирая инновационный инструмент инвестирования денежных средств, неквалифицированному (непрофессиональному) инвестору, наряду с фундаментальными, целесообразно учитывать следующие критерии выбора:

1. Доходность – не следует ориентироваться на максимальную, достигнутую в прошлом доходность, важно выяснить среднюю доходность за период в прошлом, равный будущему сроку инвестирования, а также минимальную доходность в прошлом. Желательно до заключения договора ознакомиться с тенденциями на рынке ценных бумаг, иметь представление о состоянии мировой или национальной экономики. Логично предположить, что в условиях роста экономики имеется источник, генерирующий доход от инвестиций – рост объемов и прибыль эмитентов ценных бумаг. Если же в экономике спад или рецессия, можно рассчитывать лишь на доход спекулятивного типа, когда наиболее умелые и удачливые инвесторы получают доход за счет потери инвестиций другими.

2. Уровень риска – необходимо знать какие ценные бумаги преобладают в предлагаемом портфеле (акции или облигации, государственные или корпоративные), какова репутация компаний – эмитентов ценных бумаг и посредников (ПИФов, банков, управляющих, страховых компаний). Существует ли риск потери части инвестиций (что возможно при погашении облигаций, выкупе акций) или финансовый посредник обязуется вернуть первоначальные инвестиции, т.е. вы никогда не уйдете в минус (как иногда предусматривается в инвестиционном страховании, но лишь в пределах страховой суммы).

3. Срок инвестирования – какие потери понесет инвестор при досрочном изъятии инвестиций, в каком порядке возможно изменить структуру инвестиционного портфеля индивидуума. При досрочном изъятии депозита клиент банка теряет лишь проценты, при досрочном прекращении, например, договора инвестиционного страхования страхователь получает выкупную сумму, величина которой зависит от периода досрочного прекращения договора. Так если страхователь прекращает трехлетний договор в первый год, то выкупная сумма может составить менее 80% от страховой суммы, инвестиционный доход не выплачивается.

4. Минимальная сумма инвестирования.

5. Частота начисления и выплаты дивидендов и процентов. По большинству структурных продуктов проценты начисляются в конце периода инвестирования. По биржевым инвестиционным фондам, как отмечалось, дивиденды не начисляются.

6. Величина расходов, связанных с обращением ценных бумаг. Открывая счет в банке, индивид не несет никаких расходов, наоборот договором доверительного управления ценными бумагами предусматривается возмещение инвестором вознаграждения управляющему, других расходов, связанных с обращением ценных бумаг (регистрационных сборов, нотариальных расходов, вознаграждений депозитариям, брокерам и т. д.).

7. Система страхования инвестиций, в настоящее время существует система страхования банковских вкладов в пределах 1400 тыс. руб., по другим инвестиционным продуктам взносы инвестора не входят в систему страхования Банка России.

8. Сложность /простота прогнозирования дохода – по структурным инструментам инвестирования приходится учитывать в расчетах структуру стратегии, колебания валютного курса, доли участия и другие показатели.

9. Особенности налогообложения доходов от операций с ценными бумагами. Проценты по вкладам в банк, а также доходы в виде процента (купона) по облигациям российских организаций, эмитированным после 1 января 2017 года, не облагаются налогом на доход физического лица (далее НДФЛ), если доход не превышает сумму процентов, рассчитанную по рублевым активам исходя из ставки рефинансирования Банка России, увеличенной на пять процентных пунктов, вкладам в иностранной валюте исходя из 9 процентов годовых (НК РФ, ст.214) [6]. Не облагаются НДФЛ суммы процентов по ОФЗ и муниципальным облигациям (НК РФ, п. 25 ст. 217) [6]. Доходы от долевого участия, по операциям с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок подлежат налогообложению для резидентов России по ставке 13%. Налог удерживается налоговым агентом (управляющим по договору доверительного управления).

Однако Налоговым кодексом РФ предусмотрен ряд льгот. Так не облагается налогом положительный результат от продажи ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, если они находились в собственности налогоплательщика более трех лет и сумма дохода не превышает величину равную (3 млн. руб. × Кцб), где Кцб – коэффициент, учитывающий количество лет нахождения ценной бумаги в собственности налогоплательщика. Кроме того, налогоплательщику предоставляется налоговый вычет: а) в сумме средств, внесенных на ИИС, но не более 400 тыс. руб., б) в сумме доходов, полученных по операциям, учитываемым на ИИС, при условии истечения не менее трех лет с даты заключения договора на ведение ИИС (НК РФ, ст. 219) [6].

Развитие финансовых технологий изменяет традиционные финансовые услуги и сервисы для конечных потребителей – инвестор может инвестировать средства самостоятельно или может воспользоваться идеями профессиональных аналитиков в специальных приложениях банков. В области управления капиталом информационные технологии развиваются стремительно, наиболее заметные технологии: робоэдвайзинг, социальный трейдинг, алгоритмическая биржевая торговля, и многое иное.

Робоэдвайзеры – это автоматизированные комплексы подбора инвестиционных портфелей. Обычно инвестор формирует инвестиционный портфель консультируясь с финансовым консультантом, в робоэдвайзинге компьютер подбирает наиболее подходящий состав портфеля для каждого клиента, используя программный алгоритм. Инвестору задают несколько ключевых вопросов, ответы на которые позволяют программе сделать вывод о допустимой степени риска, горизонте инвестирования и на этой основе предложить инвестору соответствующую стратегию. Так для определения риск-профиля инвестора в сервисе Простые инвестиции Сбербанка, клиенту предлагается ответить на 10 вопросов.

Преимущество робоэдвайзинга по сравнению с традиционным формированием портфеля – сравнительно невысокая стоимость и минимальные сроки оказания услуги. Основной недостаток в том, что инвестор получает типовой вариант портфеля, программа не способна учесть все индивидуальные требования, такие, например, как присутствие или отсутствие в портфеле драгоценных металлов, недвижимости и т.д., желание или нежела-

ние диверсифицировать портфель по определенным странам и другие требования. Ключевые решения клиент должен принимать сам.

В России крупные робоэдвайзеры связаны с банками или управляющими компаниями и предлагают в качестве активов свои собственные инвестиционные продукты либо продукты партнеров. К таким сервисам относятся:

- финансовый автопилот (Finex),
- персональный финансовый помощник (Альфа-капитал),
- простые инвестиции (Сбербанк + Finex),
- ВТБ-Автопилот (ВТБ + Finex).

Российский рынок робоэдвайзеров находится в начале пути, отечественные сервисы не отличаются достаточной прозрачностью и точностью в процессе определения уровня приемлемого клиентом риску, такие портфели являются как более рискованными (все фонды принадлежат одной Управляющей компании), так и более ограниченными по возможностям.

Социальный трейдинг – это взаимодействие в социальной сети, созданной для трейдеров, т. е. на площадке, на которую люди приходят торговать на фондовом и валютном рынке. Такие проекты дают возможность делиться результатами своей торговли, графиками и торговыми сигналами. Главная особенность социального трейдинга – наличие сервиса повторения сделок, который дает возможность для любого, даже неопытного человека, совершать сделки с теми же результатами, что и профессиональный участник рынка. Для этого достаточно подключиться к торговой стратегии выбранного участника социальной сети и его сделки будут автоматически повторяться на нашем счете. Следование за профессионалом может принести высокую доходность. Социальный трейдинг появился в России – в июне 2007 года инвестиционная компания «ФИНАМ» запустила проект comon.ru, остающийся крупнейшим в России сервисом повторения сделок. Количество подключённых российских клиентов составляет более 5 000 человек, объём средств порядка 9 млрд рублей. Российский сегмент социального трейдинга можно разделить на две части.

Первая группа – сервисы, которые предоставляют своим участникам выход на реальный рынок (на биржу), это крупные инвестиционные компании и банки. Вслед за «ФИНАМом» сервис повторения сделок запустил банк ВТБ24, с подобными проектами присутствуют на рынке разработчики торговых программ Tradematic и Volfix, EasyMANI. Эти участники работают в рамках правового поля России, их деятельность лицензирована, клиент может быть уверен, что все сделки совершаются на реальном рынке, с настоящими активами.

Вторую группу образуют мелкие «серые» компании, предлагающие подобные услуги. Нередко эти компании просто наживаются на клиенте – никакого прямого доступа на рынки они не предоставляют, а работают по принципу казино, зарабатывающего на потерях своего клиента. Порог входа здесь существенно ниже 50-100 долларов, эта сумма мала для выхода на реальный рынок, подключившись к «сервису повторения сделок» с такой суммой, клиент, по сути, играет с компанией, а не действует на реальном рынке. К этой группе относятся, сервисы, предлагающих повторение сделок с валютой на рынке Forex – так называемые ПАММ-счета. В большинстве случаев юридические особенности ПАММ-счетов не соответствуют нормам Гражданского Кодекса РФ.

В любом сервисе повторения сделок трейдер (разработчик стратегии) подключает свою стратегию к сервису, его доход образуется за счет части комиссии брокера (организатора сервиса) от сделок, совершенных подписчиками. При этом разработчик заинтересован в том, чтобы его стратегия была как можно популярнее. Добиться этого можно создав торговую систему, стабильно генерирующую прибыль.

Одна из наиболее перспективных направлений развития технологии инвестирования в условиях рыночной экономики – *алгоритмическая биржевая торговля* (алготрейдинг) или торговля с использованием механических систем. Алгоритмический трейдинг – это вид биржевой торговли, основанный на автоматическом заключении сделок торговым роботом, в соответствии с алгоритмом, заложенным в него трейдером.

Главное преимущество алготрейдинга в том, что он избавляет заключаемые сделки от эмоций, предчувствий и интуиции трейдера, которые не позволяют адекватно оценить текущую рыночную ситуацию и принять правильное решение. Для реализации алготрейдинга на практике необходим торговый робот, т.е. компьютерная программа, с заложенным в нее алгоритмом торговли, самостоятельно заключающая сделки и другие операции на фондовом рынке. Торговые программы делят на две группы:

– не имеющие полномочий для самостоятельного открытия позиций, они анализируют большие объемы информации о текущей рыночной конъюнктуре и выдают их трейдеру. который самостоятельно решает, вступать в сделку или нет;

– полностью автоматизированный робот, который учитывает все рыночные риски и возможные убытки и не спрашивает разрешения на открытие сделки.

Метод разработки торговых систем основан чаще всего на двух основных принципах, изучаемых потребительскими финансами: рынок отреагировал недостаточно (under reaction) или рынок отреагировал слишком сильно (over reaction), или комбинация этих двух реакций, дающая отклонение от «справедливой цены», которую может предсказать алгоритм.

В России с 2009 года количественным инвестированием занимается созданная в 2003 году инвестиционная компания Алго Капитал. Принципы алгоритмических торговых систем Алго Капитал сформированы следующим образом: рынок эффективен в первом приближении, но не во втором, то есть на рынке всегда присутствуют те или иные виды неэффективности и отыскать их могут изощренные математические алгоритмы; в основе метода статистический анализ рынка; стратегии количественного инвестирования полностью автоматизированы; стратегия работает непрерывно; изменения в стратегию вносятся только на основе статистически значимых результатов; человеческий фактор исключен. Более 2/3 средств под управлением алгоритмических торговых систем Алго Капитал принадлежат международными хедж фондам. Порог входа для частного инвестора высокий. Необходимо добавить, что количественное инвестирование является высоко маржинальным и высоко рискованным, и в такие стратегии может быть направлена лишь небольшая часть классического инвестиционного портфеля.

Алготрейдеры выгодны для бирж, так как большим количеством проводимых сделок обеспечивают высокую ликвидность активам и повышают показатели торгового оборота биржи. Трейдеры существенно облегчают себе жизнь и получают весьма приличный доход. Недостатки алготрейдинга в технологической сложности и дороговизне разработки компьютерных программ и алгоритмов. Слишком много факторов нужно учесть и заложить в торгового робота для того, чтобы стабильно получать прибыль.

С развитием новых финансовых технологии возникла новая отрасль, состоящая из компаний, использующих технологии и инновации, чтобы конкурировать с традиционными финансовыми организациями в лице банков и посредников на рынке финансовых услуг. К ним относят многочисленные технологические стартапы и крупные состоявшиеся организации, цель которых оптимизировать предоставляемые преимущественно через Интернет финансовые услуги.

Заключение.

В России развитию инвестиционной деятельности населения препятствует слабое развитие рынка ценных бумаг в России, недоверие к банкам и финансовым институтам со стороны населения, повышенный риск вложений в инвестиционные проекты и главное, низкий уровень доходов подавляющей части населения, неравномерность в их распределении. Согласно исследованиям ВШЭ и ВЭБа в 2018 году 3% богатого населения принадлежало 89,3% всех финансовых активов, 92% срочных вкладов и 89% наличных. Самые малообеспеченные 20% в 2018 году владели всего 6% всех финансовых активов. В первом квартале 2019 года покупали ценные бумаги, валюту или делали вклады в банках лишь 9,8% населения (в 2018 году -20,2%) [7].

Вовлечению средств населения в инвестиционный процесс мешает низкая финансовая грамотность и связанные с этим завышенные ожидания доходности большей части инвесторов ‗ клиентов банков (управляющих компаний). Часто инвесторы испытывают разочарование, не получая доходов, которые им обещали при заключении договоров банковские менеджеры, и уходят с рынка ценных бумаг, возвращаясь в депозиты или операции с недвижимостью.

Определенную часть доходов население хранит в виде наличности, до настоящего времени данные средства не рассматриваются как потенциальные инвестиции. Для повышения «привлекательности» рынка ценных бумаг для населения и уменьшения рисков целесообразно рассмотреть вопрос о страховании средств населения на индивидуальных инвестиционных счетах.

Цель управляющих компаний на рынке нефинансовых услуг – поиск новой базы инвесторов, с ожиданием увеличения активов новых клиентов в долгосрочной перспективе, а также повышение узнаваемости бренда управляющей компании для населения. Участники финансового рынка отмечают, что через несколько лет основная часть продаж инвестиционных продуктов будет осуществляться онлайн, через партнерские сети, маркетплейсы и т. д. Эффективность новых каналов продаж непредсказуема, но остановить технический прогресс нельзя.

Список литературы

1. Рассчитано по данным Статистического бюллетеня банка России// [Электронный ресурс] URL: официальный сайт Госкомитета по статистике. URL: http://www.gks.ru
2. Савинова В.А., Борлакова Т.Е. Оценка развития операций банка по привлечению финансовых ресурсов // Экономические науки. 2018. № 8 (165). С. 96 – 102.
3. Маратканова И.В. Влияние факторов внутренней и внешней среды на сберегательное поведение домашних хозяйств России // Финансы и кредит. 2019. Т.25. № 1. С. 159-176.
4. Паршина Л.Н. Консервативные способы вложения денег // Финансы и кредит. 2018. Т.24. № 9. С.2184-2198.
5. Основные направления развития финансового рынка России на период 2019-2021 года. [Электронный ресурс]. Банк России: официальный сайт. URL: http://www.docviewer.yandex.ru/view/15106753
6. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 2 от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред.15.04.2019) URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ 946cbfc 58c05 e1392615a251973beb32dc79f94e/
7. А. Шаповалов. Жизнью недовольны почти 40% россиян // Коммерсант 09.04.2019. №62. С. 2.

INNOVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS FOR INVESTING FUNDS OF PRIVATE PERSONS

M.E. Shashkina
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

Along the development of the financial market of Russia, competition between its participants for attracting savings of the population is increasing. New investment tools related to capabilities of further digitalization are generated and used. The article provides an overview of the main innovative tools for attracting funds from private investors. The criteria for the selection of financial instruments by private investors are highlighted.

Keywords: banks, investment tools, innovations, mobile applications, online sales, management companies, securities.

ИЗУЧЕНИЕ НДС В ВИДЕ ОПИСАНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ТРЕБОВАНИЙ К КОРПОРАТИВНОЙ ИС

Н.А. Шерегов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Работа посвящена вопросам изучения (преподавания) расчетов по налогу на добавленную стоимость (НДС) для студентов бакалаврской образовательной программы «Прикладная информатика в экономике», когда одной из формируемых компетенций является «Способность выявлять информационные потребности пользователей, формировать функциональные требования к информационной системе». Под пользователем понимается плательщик НДС.

Ключевые слова: бакалавриат, прикладная информатика в экономике, методика преподавания, налоги и налогообложение, налог на добавленную стоимость, НДС, информационная система, ИС, функциональные требования к ИС, информационные потребности.

До появления федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС), ориентированных на формирование компетенций, содержание дисциплины «Налоги и налогообложение» для различных направлений и профилей подготовки имело несущественные различия.

Данная тенденция изменилась и связано это с формированием у студентов, обучающихся по разным образовательным программам, различных наборов компетенций.

Отличительная особенность преподавания (изучения) дисциплины для студентов бакалавриата образовательной программы «Прикладная информатика в экономике» (направление подготовки «Прикладная информатика») института экономики и предпринимательства ННГУ вызвана наличием в планируемых результатах обучения [1-3] следующего:

– профессиональной компетенции ПК-1 «Способность проводить обследование организаций, выявлять информационные потребности пользователей, формировать требования к информационной системе» в примерной основной образовательной программе;

– необходимостью формирования у студентов ПК-1 в части «Способность выявлять информационные потребности пользователей, формировать функциональные требования к информационной системе» (здесь пользователь – это плательщик НДС).

Информационные потребности пользователей – плательщиков НДС можно рассматривать в виде требований к информационному обеспечению ИС [4]: описания входной информации, выходной информации, классификаторов, фрагмента базы данных.

Форматы представления функциональных требований отличаются многообразием вариантов. Мы будем ориентироваться: 1) на свободный формат их описания; 2) на международный стандарт [5] моделирования бизнес-процессов BPMN 2.0 (business process model and notation), выпущенный в январе 2011 года, и на его последнюю широко востребованную версию BPMN 2.0.2 от декабря 2013 года.

Налог на добавленную стоимость (НДС) [6] является одним из наиболее сложных налогов налоговой системы РФ. Отличительной особенностью его преподавания студентами бакалаврской образовательной программы «Прикладная информатика в экономике" является следующий подход к учебному процессу:

А) Студенты заводят рабочие тетради, состоящие из двух разделов:

– раздел 1 для формирования требований к информационному обеспечению ИС;

– раздел 2 для формирования функциональных требований;

Б) Изучается объект налога, порядок определения налоговых баз по операциям реализации и покупок, налоговые ставки, счета-фактуры, книги продаж и покупок, расчеты по налогу, налоговые вычеты, сроки уплаты и т. д. Выполняются практические задания с обоснованием правильности расчетов на основе нормативно-правовой базы. По ходу изучения материала студенты заполняют разделы 1 и 2 рабочей тетради;

В) Разрабатываются решения по информационному обеспечению фрагмента ИС и функциональным требованиям.

Практика обучения показала, что обучающиеся начинают быстрее осваивать материал по расчетам НДС, если в самом начале его изучения будут рассмотрены виды НДС, связанные с выполнением операций реализации и покупок.

Приведем фрагмент 1 ОПИСАНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ТРЕБОВАНИЙ в свободном формате.

Виды НДС, связанные с выполнением операций реализации и покупок:

1) НДС, предъявленный налогоплательщиком-продавцом покупателю (ст. 168):

1.а) $НДС_{iИСХ}$ (исходящий) – сумма налога, предъявленная по i-той операции, связанной с реализацией, отражаемой в выставленном счете-фактуре и в книге продаж;

1.б) $НДС_{ИСХ}$ (общий) – общая сумма налога (из книги продаж), предъявленная налогоплательщиком за налоговый период (ст. 168, 173 п. 1);

2) НДС, предъявленный налогоплательщику (из книги покупок), отражаемый в полученном счете-фактуре и в книге покупок:

2.а) $НДС_{jВЫЧ}$ (к вычету) – сумма налога, принимаемая к вычету (из книги покупок), предъявленная налогоплательщику по j–той операции (если товары (работы, услуги, имущественные права), приобретаются на территории РФ для осуществления операций, признаваемых объектами налогообложения (ст. 171 п. 2 пп. 1 и 2)),

2.б) $НДС_{ВЫЧ}$ – за налоговый период;

3) НДС, относимый на затраты по производству и реализации (ст. 170);

4) НДС к восстановлению за налоговый период $НДС_{ВОССТ}$ ($НДС_{iВОССТ}$ заносится в книгу покупок);

5) НДС к уплате в бюджет (п. 1 ст. 173): $НДС_{К\ УПЛ}=НДС_{ИСХ} – НДС_{ВЫЧ} + НДС_{ВОССТ}$;

6) НДС к возмещению из бюджета (п. 2 ст. 173).

В практическом *ЗАДАНИИ 1* требуется заполнить от имени поставщика подакцизного товара сначала авансовый счет-фактуру 1, а затем счет-фактуру 2 на отгрузку в счет полученного аванса, отраженного в выставленном ранее авансовом счете-фактуре 1. Поставщик и покупатель являются плательщиками НДС.

Важные акценты:

– при заполнении авансового счета-фактуры 1 в нем отражается: налоговая база с учетом НДС, определяемая расчетным методом налоговая ставка (например, 20/120), вычисленная поставщиком сумма $НДС_{iИСХ}$, которая будет занесена в книгу продаж (а для покупателя эта сумма как $НДС_{jВЫЧ}$ будет занесена в книгу покупок);

– при заполнении счета-фактуры 2 на отгрузку в нем отражается: налоговая база без учета НДС, но с учетом акциза, налоговая ставка (например, 20%); вычисленная поставщиком сумма $НДС_{iИСХ}$.

Итак, ФРАГМЕНТ 1 ОПИСАНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ТРЕБОВАНИЙ завершен.

В целях выполнения всех выдаваемых студентам практических заданий предлагается учебный материал (в электронном виде), достаточный для обоснования правильности решения этих заданий. Объем фрагментов статей учебного материала в десятки раз меньше объема этих статей в НК РФ. Такой подход позволяет практически в 2 раза увеличить количество выполняемых заданий по сравнению с вариантом непосредственного использования НК РФ. В настоящее время учебный материал содержит фрагменты 16 статей НК РФ по операциям реализации и покупок.

Рассмотрим методические аспекты формирования этого учебного материала на примере задания 2. Заметим, что задание 2 и описание его решения будем рассматривать как ФРАГМЕНТ 2 ОПИСАНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ТРЕБОВАНИЙ. Этот фрагмент нужно занести в раздел 2 рабочей тетради либо сделать на него в разделе 2 ссылку.

ЗАДАНИЕ 2.

На основании договора поставки между плательщиками НДС Магазином и Рестораном, расположенными на территории РФ, имели место следующие действия:

А) 22.01.2019 Ресторан провел частичную предоплату Магазину в объеме 60000р. (за алкогольный напиток); есть выписка банка;

23.01.2019 Магазин выставил Ресторану авансовый счет-фактуру;

Б) 31.01.2019 Магазин отгрузил Ресторану 200 бутылок (по 0,5 литра) 40-градусного алкогольного напитка. Цена одной бутылки без учета НДС составила 400 р. В составе напитка 40% составляет 100%-ый этиловый спирт. В договоре согласована форма «Торг-12» первичного документа «Товарная накладная». Она оформлена и подписана двумя сторонами в день отгрузки. Оплата произведена 01.04.2019. Счет-фактура выставлен магазином 03.02.2019.

Требуется, опираясь на нормативно-правовую базу, определить:

1) Налоговые последствия по НДС для Ресторана (покупателя) с их отражением в книгах продаж и покупок.

2) Налоговые последствия по НДС для Магазина (продавца) с их отражением в книгах продаж и покупок.

Сначала приведем решение по пункту 1, а затем приведем текст, который должен содержаться в учебном материале.

РЕШЕНИЕ по пункту 1 задания.2.

На рис. 1. Представлена схема определения налоговых последствий по НДС для покупателя (Ресторана).

РЕСТОРАН ПЕРЕЧИСЛИЛ АВАНС	→	РЕСТОРАН ПОЛУЧИЛ ТОВАР
✓ Вычет по авансовому счету-фактуре		✓ Вычет по счету-фактуре на отгрузку ✓ Восстановление НДС, принятого к вычету по авансовому счету-фактуре
Моменты определения налоговых баз по НДС:		
МОМЕНТ 1 от 2.01.2019 (счет-ф. от 23.01.2019) п. 1 ст. 154 НК РФ		МОМЕНТ 2 от 31.01.2019 (счет-ф. от 03.02.2019) п. 1 ст. 154 НК РФ

Рис. 1. Схема определения налоговых последствий по НДС для покупателя (Ресторана)

В таблице 1 приведено решение по пункту 1 задания 2. В частности для покупателя-ресторана проведено обоснование налоговых последствий, отражаемых в книгах продаж и покупок на МОМЕНТ 1 и МОМЕНТ 2 определения налоговых баз.

Таблица 1

Результаты решения по пункту 1 задания 2

МОМЕНТ 1 от 22.01.2019 (счет-фактура от 23.01.2019)	МОМЕНТ 2 от 31.01.2019 (счет-фактура от 03.02.2019)
Аванс 60000 р. 22.01.2019	Получен товар 31.01.2019 на сумму 80000 без НДС
Предоплата произведена за алкогольный напиток, который приобретается для осуществления Рестораном операций, признаваемых объектами налогообложения. Поэтому согласно ст. 171 п. 2 пп.1 и ст. 171 п. 12 вычету у Ресторана, перечислившего частичную оплату в счет предстоящих поставок, подлежит НДС, предъявленный Ресторану Магазином. При этом согласно п. 9 ст. 172 основанием для вычета являются: а) счет-фактура, выставленный Магазином при получении предоплаты; б) выписка банка, подтверждающая перечисление Рестораном суммы предоплаты, и договор, предусматривающий перечисление 60000 р. Согласно ст. 164 в авансовом счете-фактуре налоговой базой является сумма предоплаты 60000 р., а налоговая ставка равна 20/120. Тогда к вычету принимается НДС в сумме: 60000 р.×20/120=10000 р. Ресторан отражает вычет в книге покупок [7].	**1)** Приобретен алкогольный напиток для осуществления Рестораном операций, признаваемых объектами налогообложения. Поэтому согласно пп. 1 п. 2 ст. 171 Ресторан имеет право на налоговый вычет. Но применить этот вычет можно лишь в случае выполнения условий из ст. 172 п. 1. Согласно п.1 ст.172: ✓ полученный 03.02.2018 счет-фактура – это основание для принятия НДС к вычету; ✓ выполнены и дополнительные условия: товар принят на учет и первичный документ товарная накладная в порядке. В соответствии со ст. 164 с 01.01.2019 применяется налоговая ставка 20%. Следовательно, НДС к вычету в счете-фактуре равен $НДС_{iВЫЧ}$ = 20%×80000р = 16000 р. Принятие НДС к вычету Ресторан отражает в книге покупок [7]. **2)** Подлежит восстановлению НДС, принятый к вычету по авансовому счету-фактуре в сумме $НДС_{ВОССТ}$=10000 р. Обоснование. Согласно пп. 3 п. 3 ст. 170 подлежат восстановлению принятые к вычету покупателем суммы частичной оплаты в счет предстоящих поставок (в размере, принятом ранее к вычету в том налоговом периоде, в котором суммы налога (в нашем случае в размере 16000 р.) по приобретенным товарам подлежат вычету). Сумму 10000 р. восстановленного НДС Ресторан отражает в книге продаж [7].

По результатам выполнения задания 2 были сформированы и внесены в учебный материал фрагменты статей 154, 164, 170-172 НК РФ. В тексте фрагментов указанных статей номера пунктов и подпунктов сохранены как в НК РФ, а *комментарии выделены курсивом.* Ниже приведен фрагмент статьи 154.

СТАТЬЯ 154. Порядок определения налоговой базы при реализации товаров (работ, услуг).

1. Налоговая база при реализации налогоплательщиком товаров, если иное не предусмотрено настоящей статьей, определяется как стоимость этих товаров, исчисленная исходя из цен, определяемых ст. 105.3, с учетом акцизов (для подакцизных товаров) и без включения в них налога.

Иное: При получении налогоплательщиком оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок *(дату такой предоплаты будем называть МОМЕНТОМ 1 определения НБ)* налоговая база определяется исходя из суммы полученной оплаты с учетом налога. *(Тогда пунктом 4 ст. 164 налоговая ставка определяется расчетным методом как 10/110 или 20/120).*

Налоговая база при отгрузке в счет ранее полученной оплаты, частичной оплаты, включенной ранее в налоговую базу (*дату такой отгрузки будем называть МОМЕНТОМ 2 определения НБ*), определяется налого-

плательщиком в порядке, установленном абзацем первым настоящего пункта, *т.е. без включения НДС*. (Конец фрагмента статьи 154).

Проект 1 по информационным потребностям и проект 2 по функциональным требованиям, как правило, начинают разрабатываться одновременно.

К функциональным требованиям мы уже отнесли работу с некоторыми используемыми при расчетах по НДС документами. Постановлением [7] Правительства РФ определены правила заполнения документов: счет-фактура, корректировочный счет-фактура, журнал учета полученных и выставленных счетов-фактур, книга покупок и дополнительный лист книги покупок, книга продаж и дополнительный лист книги продаж.

Образцы и правила заполнения используемых в расчетах по НДС документов, включая обоснования правильности расчетов со ссылками и цитатами из нормативных документов, относят также и к информационному обеспечению, т.к. речь идет о вычисляемых и не вычисляемых атрибутах, которые нужно учитывать при проектировании схем баз данных. В таком случае в разделе 1 рабочей тетради нужно делать соответствующие ссылки на раздел 2 или наоборот.

Счета-фактуры, получаемые плательщиком НДС, отнесем к входной информации, а выставляемые покупателям – к выходной информации.

По ходу обучения в раздел 1 рабочей тетради включаем:

– классификаторы, используемые при заполнении документов;

– фрагмент реляционной схемы базы данных, используемый для ведения документов, с описанием реквизитного состава.

При разработке и сопровождении программного обеспечения ИС используются решения из упоминаемых выше проектов 1 и 2. И эти решения могут изменяться в связи с тем, что в нормативную базу по НДС, как правило, ежегодно в среднем вносится около десяти изменений. Поэтому важной функцией ИТ-специалистов является ежегодное внесение изменений в проект программного обеспечения. А с другой стороны, этот фактор выдвигает требование к методам программирования, которые должны быть ориентированы на минимизацию затрат на внесение изменений в программное обеспечение.

В заключение отметим, что исследуемый в работе подход к обучению накладывает повышенные требования к преподавателям, которые помимо знаний по налогам и налогообложению должны владеть основами проектирования корпоративных ИС.

Список литературы

1.Федеральный государственный образовательный стандарт по направлению подготовки (специальности) 09.03.03 «Прикладная информатика» и уровню высшего образования Бакалавриат, утвержденный приказом Минобрнауки России от 19.09.2017 № 922.

2. Примерная основная образовательная программа по направлению подготовки 09.03.03 «Прикладная информатика». Режим доступа: URL: https://www.rea.ru/ru/org/faculties/fmesi/ums-informatika-i-vichislitelnaya-tehnika/SiteAssets/Pages/normativnie-dokumenti/09.03.03%20Прикладная%20информатика%20-%20проект%20ПООП.pdf .

3. Трифонов Ю.В., Долгова Г.Б., Шерегов Н.А. Создание типовых решений по РПД и ФОС магистерских программ направления подготовки «Прикладная информатика» / «Разработка образовательных программ в условиях повышения конкурентоспособности экономического образования». Сборник тезисов докладов и статей методической конференции: Н. Новгород, ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 6-8 февраля 2017 г. С. 168 – 173.

4. ГОСТ 34.201-89. Информационная технология (ИТ). Виды, комплектность и обозначения документов при создании автоматизированных систем.

5. Крэг Ларман. Применение UML 2.0 и шаблонов проектирования (Введение в объектно-ориентированный анализ, проектирование и итеративную разработку) / 3-е изд. М.: Вильямс, 2013.736 с.

6. Налоговый кодекс Российской Федерации. Москва, «Кодекс», 2019. 1137 с.

7. Постановление Правительства РФ «О формах и правилах заполнения (ведения) документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость» от 26.12.2011 № 1137 (в редакции от 19.08.2017).

STUDY OF VAT IN THE FORM OF A DESCRIPTION OF THE FUNCTIONAL REQUIREMENTS OF THE CORPORATE INFORMATION SYSTEM

N.A. Sheregov

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The work is devoted to the study (teaching) of value added tax (VAT) calculations for students of the bachelor's educational program "Applied Informatics in Economics", when one of the formed competencies is "the Ability to identify information needs of users, to form functional requirements for the information system". The user means the VAT payer.

Keywords: bachelor's degree, applied Informatics in Economics, teaching methods, taxes and taxation, value added tax, VAT, information system, IP, functional requirements for IP, information needs.

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

Н.И. Яшина, И.А. Гришунина, Л.А. Савиных, В.С. Новикова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Предметом исследования выступает политика финансирования системы здравоохранения. Цель работы состоит в разработке методики, позволяющей проанализировать и оценить эффективность данной политики. Были использованы общенаучные методы сравнения, анализа, табличной визуализации данных. Предложенные результаты позволяют составить рейтинг регионов РФ для выявления проблемных и недофинансированных в области здравоохранения субъектов и принятия стратегически верных решений на перспективу.

Ключевые слова: эффективность финансирования системы здравоохранения, финансовая устойчивость регионов, потенциал развития здравоохранения.

В современных социально-экономических условиях оценка эффективности важной отрасли социальной сферы – здравоохранения является актуальной задачей. Достижение экономического роста и улучшение благосостояния населения невозможно без высокого уровня развития социальной сферы.

Степень развития здравоохранения напрямую связана со степенью социально-экономического развития региона. Проблема недостаточного финансирования здравоохранения в регионах России делает актуальной задачу рационального использования ресурсов. [1]

В Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года предполагается несколько сценариев развития здравоохранения: консервативный, форсированный и инновационный.[7] Каждый предполагает увеличение к 2030 году расходов на здравоохранение с 6,2% ВВП при консервативном и до 9,4% ВВП при инновационном сценарии.

Потребуется повышение уровня квалификации врачей, улучшение материально-технического обеспечения медицинских учреждений, развитие инноваций в медицинских и научных организациях при инновационном сценарии.

Заданные мероприятия позволят добиться значительного повышения показателей демографической статистики и показателей состояния здоровья населения, уменьшить уровень смертности населения, увеличить среднюю продолжительность жизни граждан; в целом, создать в России эффективную систему здравоохранения, которая могла бы конкурировать с системой здравоохранения развитых стран.

Осуществляемое государством текущее финансирование здравоохранения пока не привело к значительному улучшению ситуации, поскольку оно не сопровождается высокоэффективными экономическими и организационными мероприятиями. [2] Авторы предлагают методику оценки эффективности государственного финансирования здравоохранения, соединяющую в себе анализ потенциала развития здравоохранения в регионах и оценку их финансовой устойчивости.

Для построения методологии анализа и оценки эффективности финансирования здравоохранения в субъектах Российской Федерации предлагается использовать показатели, рассчитанные на основании отчетности государственных органов управления в Российской Федерации. [3;4]

Оценка государственного финансирования здравоохранения включает экономический и социальный аспекты, в соответствии с чем, предлагаемая методика формирует две группы показателей.

Первая группа, представленная тремя показателями (К 1.1.- К 1.3.), характеризует финансовую устойчивость субъектов Российской Федерации, а именно:

1. Централизованность государственных доходов в регионах
2. Доходы экономики региона на работающее население
3. Налоговая устойчивость региона

Вторая группа включает пять показателей (К 2.1. – К 2.5.), характеризующих потенциал развития здравоохранения субъектов Российской Федерации:

1. Инвестиции субъектов Российской Федерации в здравоохранение
2. Удельный вес государственного финансирования здравоохранения в ВРП
3. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении [5;6]
4. Коэффициент смертности
5. Коэффициент рождаемости

В таблице 1 представлены показатели, характеризующие финансовую устойчивость региона с характеристиками и формулами расчета.

[7] Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы Консультант Плюс. URL: http:// www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144190.

Таблица 1

Показатели, используемые в методике анализа и оценки эффективности финансирования здравоохранения, характеризующие финансовую устойчивость региона

Название показателя	Сокращение	Формула расчета	Характеристика показателя
Централизованность государственных доходов в регионах	К 1.1	$K1.1 = \frac{\text{Дкб}}{\text{ВРП}}$ Дкб – доходы консолидированного бюджета субъекта РФ, млн. руб.; ВРП – валовый региональный продукт субъекта РФ в текущих ценах, млн. руб.	Определяет удельный вес доходов бюджета субъекта России в объеме валового регионального продукта.
Доходы экономики региона на работающее население	К 1.2	$K1.2 = \frac{\text{ВРП}}{\text{ЧЗсг}}$ ЧЗсг – среднегодовая численность занятых, тыс. человек; ВРП – валовый региональный продукт субъекта РФ в текущих ценах, млн. руб.	Определяет количество товаров и услуг, произведенных экономикой субъекта РФ за определенный промежуток времени, на одного работающего жителя этого субъекта РФ.
Налоговая устойчивость региона	К 1.3	$K1.3 = \frac{\text{НПр,Ним, НДФЛ}}{\text{Дкб}}$ НПр – налог на прибыль, млн. руб. Ним – налог на имущество, млн. руб. НДФЛ – налог на доходы физических лиц, млн. руб.	Показывает соотношение суммы собранных налогов и величины доходов консолидированного бюджета региона.

В таблице 2 представлены показатели, характеризующие потенциал развития здравоохранения субъектов Российской Федерации с характеристиками и формулами расчета.

Таблица 2

Показатели, используемые в методике анализа и оценки эффективности финансирования здравоохранения, характеризующие потенциал развития здравоохранения субъектов Российской Федерации

Название показателя	Сокращение	Формула расчета	Характеристика показателя
Инвестиции субъектов Российской Федерации в здравоохранение	К 2.1	$K2.1 = \frac{\text{Рздрав}}{\text{Ркб}}$ Рздрав – расходы на здравоохранение, млн. руб.; Ркб–расходы консолидированного бюджета субъекта РФ, млн. руб.	Показатель, характеризующий удельный вес расходов на здравоохранение в сумме расходов консолидированного бюджета.
Удельный вес государственного финансирования здравоохранения в ВРП	К 2.2	$K2.2 = \frac{\text{Рздрав}}{\text{ВРП}}$ Рздрав – расходы на здравоохранение, млн. руб.; ВРП – валовый региональный продукт субъекта РФ в текущих ценах, млн. руб.	Отражает долю финансирования здравоохранения из общего ВРП по субъекту РФ.
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	К 2.3	$K2.3 = \frac{\text{N}}{\text{S}} * 1000$ N – количество людей, родившихся живыми (за год); S – средняя численность населения (за год)	Показывает количество родившихся в течение года в среднем на каждую 1000 человек.
Коэффициент смертности	К 2.4	$K2.4 = \frac{\text{M}}{\text{S}} * 1000$ M – количество умерших людей (за год)	Показывает количество умерших в течение года в среднем на каждую 1000 человек.

Коэффициент рождаемости	К 2.5	$K2.5 = \frac{T(x)}{l(x)}$ x – возраст; T(x) – число человеко-лет; l(x) – число доживших человек до данного возраста	Показатель, определяющий количество лет, которое предстояло бы прожить в среднем одному человеку.

Источниками информации для авторов при расчете показателей предложенной методики послужили официальные данные Федеральной Государственной службы статистики[8], данные Министерства Финансов РФ за 2017–2018 гг., официальная отчетность Федерального Казначейства РФ.

В таблице 3 представлены рассчитанные значения показателей предлагаемой методики.

Таблица 3

Значения показателей методики оценки эффективности финансирования здравоохранения регионов России

	К1.1	*К1.2*	*К1.3*	*К2.1*	*К2.2*	*К2.3*	*К2.4*	*К2.5*
Российская Федерация	0,14	960,99	0,65	0,13	0,02	12,90	12,90	71,87
Центральный федеральный округ	0,14	1 139,42	0,72	0,11	0,02	11,60	13,50	73,07
Белгородская область	0,11	965,33	0,56	0,12	0,01	11,10	13,90	72,87
Брянская область	0,20	528,76	0,38	0,04	0,01	10,90	15,60	70,92
Владимирская область	0,16	605,58	0,61	0,14	0,02	11,20	16,50	70,28
Воронежская область	0,13	768,52	0,58	0,16	0,02	10,70	15,20	72,08
Ивановская область	0,21	401,77	0,46	0,04	0,01	10,90	16,10	70,77
Калужская область	0,16	733,75	0,54	0,07	0,01	12,10	15,00	71,18
Костромская область	0,17	548,11	0,53	0,13	0,02	12,00	15,60	70,87
Курская область	0,14	700,35	0,57	0,12	0,02	11,10	16,10	70,94
Липецкая область	0,13	831,55	0,67	0,07	0,01	11,30	15,20	71,62
Московская область	0,15	1 055,75	0,74	0,10	0,02	13,10	13,00	72,50
Орловская область	0,15	647,86	0,47	0,15	0,02	10,90	16,40	70,73
Рязанская область	0,16	666,61	0,57	0,13	0,02	11,30	16,00	71,87
Смоленская область	0,17	590,94	0,62	0,14	0,02	10,30	16,20	69,98
Тамбовская область	0,17	632,87	0,45	0,12	0,02	9,60	15,90	72,11
Тверская область	0,18	590,54	0,58	0,16	0,03	11,10	17,70	69,24
Тульская область	0,15	707,78	0,58	0,15	0,02	10,20	17,00	70,56
Ярославская область	0,14	749,77	0,64	0,13	0,02	12,10	15,70	71,21
г. Москва	0,13	1 645,17	0,79	0,11	0,01	11,80	10,00	77,08

Источник: авторская таблица

В процессе построения методики оценки эффективности стратегии государственного финансирования здравоохранения рассчитанные показатели могут иметь разную размерность, важность или весомость. Для приведения показателей к единообразию авторы использовали метод, основанный на линейном преобразовании первоначальных показателей: значения стандартизованных показателей должны лежать в интервале от 0 до 1. Проведение стандартизации позволяет уйти от размерности, сохранив при этом структуру изменения отдельных показателей, что позволяет сравнивать эти показатели в дальнейшем.

[8] «Здравоохранение России за 2018 год», «Российский статистический ежегодник», «Регионы России. Социально-экономические показатели»

Процесс стандартизации показателей производится в два этапа. На первом этапе показатели классифицируются с целью их дальнейшего распределения в группы:

1) рост показателей первого вида свидетельствует о повышении эффективности финансирования региональной системы здравоохранения России;

2) рост показателей второго вида свидетельствует об ухудшении определенной характеристики здравоохранения.

К первой группе относятся показатели: централизованность государственных доходов в регионах, доходы экономики региона на работающих, налоговая устойчивость региона, инвестиции субъектов Российской Федерации в здравоохранение, удельный вес государственного финансирования здравоохранения в ВРП, коэффициент рождаемости, ожидаемая продолжительность жизни при рождении. Чем выше их значение, тем выше финансовая устойчивость и больше потенциал развития здравоохранения региона (таблица 4).

Во вторую группу включаются так называемые обратные показатели: высокая степень эффективности финансирования здравоохранения определяется минимальным значением показателя [5]. К таким показателям относится коэффициент смертности.

Таблица 4

Обоснование минимизации и максимизации показателей финансовой устойчивости и потенциала развития здравоохранения субъектов Российской Федерации

Обозначение показателя	Наименование показателей	Характеристика показателей
К1.1	Централизованность государственных доходов в регионах	Желательна максимизация показателя
К1.2	Доходы экономики региона на работающих	Желательна максимизация показателя
К1.3	Налоговая устойчивость региона	Желательна максимизация показателя
К2.1	Инвестиции субъектов Российской Федерации в здравоохранение	Желательна максимизация показателя
К2.2	Удельный вес государственного финансирования здравоохранения в ВРП	Желательна максимизация показателя
К2.3	Коэффициент рождаемости	Желательна максимизация показателя
К2.4	Коэффициент смертности	Желательна минимизация показателя
К2.5	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении	Желательна максимизация показателя

[Источник: авторская таблица]

На втором этапе рассчитываются стандартизированные значения показателей (таблица 5). В зависимости от того – желателен ли рост показателя или его снижение – авторами предлагаются следующие формулы расчета [6].

Таблица 5

Стандартизированные показатели для групп, образованных исходя из целей максимизации и минимизации значений коэффициентов

Номер группы	Направление изменения показателей	Формула расчета
1	Минимизация показателей	$K_{ij\,ст} = \frac{K_{ij} - K_{i\,мин}}{K_{i\,макс} - K_{i\,мин}}$
2	Максимизация показателей	$K_{ij\,ст} = \frac{K_{i\,макс} - K_{ij}}{K_{i\,макс} - K_{i\,мин}}$

Источник: авторская таблица

где K_{ij} – расчетное значение i-го показателя системы относительных коэффициентов в j-ом регионе; K_{ijcm} – стандартизированный показатель i-го относительного коэффициента в j-ом регионе; $K_{i\ макс}$ – наибольшее расчетное значение i-го показателя; $K_{i\ мин}$- наименьшее расчетное значение i-го показателя.

Для получения количественной комплексной оценки финансовой устойчивости и потенциала развития здравоохранения субъектов Российской Федерации определяется итоговый стандартизированный показатель (ИСК). Указанный итоговый стандартизованный показатель комплексной оценки финансовой устойчивости и потенциала развития здравоохранения субъектов Российской Федерации как сумма стандартизованных показателей, входящих в систему критериев оценки финансовой устойчивости и потенциала развития здравоохранения в регионах Российской Федерации.

$$ИСК_j = \sum_{i=1}^{n} КС_j \quad (1)$$

где $ИСК_j$ – комплексный стандартизованный показатель комплексной оценки финансовой устойчивости и потенциала развития здравоохранения регионов.

Далее авторы предлагают провести ранжирование по уровню итогового стандартизированного показателя с последующей группировкой субъектов Российской Федерации.

Регионы упорядочиваются по возрастанию ИСК. Чем меньше значение итогового стандартизированного показателя, тем более эффективна проводимая стратегия государственного финансирования здравоохранения в субъектах Российской Федерации.

Полученные значения ИСК необходимо сравнить с соответствующим значением интегрального стандартизованного показателя, который отражает пороговое значение для субъектов РФ, относящихся к группе с высоким, средним и низким уровнем финансовой устойчивости и потенциала развития здравоохранения в регионах Российской Федерации [6].

Результаты применения методики были систематизированы в таблице 6. Выборка осуществлялась с целью наглядности с выделением регионов всех типов.

Таблица 6

Рейтинг субъектов РФ в 2018 г. по уровню эффективности финансирования здравоохранения на базе значений стандартизированного показателя

Наименование субъекта Российской Федерации	Итого	Ранг
Республика Ингушетия	3,25	1
Чеченская Республика	3,49	2
Республика Тыва	3,84	3
Ханты-Мансийский АО-Югра	4,00	4
Ямало-Ненецкий АО	4,20	5
Ненецкий АО	4,29	6
Кабардино-Балкарская Республика	4,30	7
1 тип	4,41	
Республика Бурятия	4,48	8
Тюменская область	4,52	9
Республика Северная Осетия- Алания	4,56	10
…….		
Московская область	5,32	41
2 тип	5,33	
Хабаровский край	5,34	42
Новосибирская область	5,35	43
……..		
Нижегородская область	5,69	62
…….	……..	……
Амурская область	6,17	83
3 тип	6,40	
Ивановская область	6,50	84
Брянская область	6,59	85

Источник: авторская таблица

К группе регионов-лидеров относятся семь субъектов РФ со значениями итогового стандартизированного показателя ниже 4,41 (первого порогового значения), а именно: Республика Ингушетия, Чеченская Республика, Республика Тыва, Ханты-Мансийский АО-Югра, Ямало-Ненецкий АО, Ненецкий АО, Кабардино-Балкарская

Республика. Можно с уверенностью сказать, что эти регионы отличаются высоким уровнем эффективности проводимой стратегии государственного финансирования расходов на здравоохранение.

Ко второй группе (4.41<ИСК<5,33) относятся 34 субъекта РФ, отличающиеся достаточно высокой финансовой устойчивостью, высокими бюджетными возможностями и нормальным потенциалом развития здравоохранения. В их числе Республика Бурятия, Тюменская область, Республика Северная Осетия-Алания, Московская область и другие.

Третья группа представлена 42 субъектами РФ, среди них: Хабаровский край, Новосибирская область, Нижегородская область, Амурская область и другие. Данные регионы обладают средним значением стандартизованного показателя, которое лежит между вторым и третьим пороговыми значениями (5,33<ИСК<6,40). Это свидетельствует от удовлетворительном уровне финансирования. Однако у рассматриваемых регионов существуют возможные резервы для повышения эффективности государственного финансирования здравоохранения. [7]

Так, например, в Государственной программе «Развитие здравоохранения Нижегородской области на 2013–2020 годы» в результате проведения комплекса мероприятий предполагается увеличение доли финансирования здравоохранения и предоставления социальных услуг в ВРП с 4% до 5% к 2020 году. Одновременно, несмотря на положительную динамику, интегральные показатели здравоохранения в Нижегородской области уступают среднероссийским значениям. Главными задачами Государственной программы выделены увеличение продолжительности жизни, повышение значения высокотехнологичных медицинских услуг, персонализация медицины. В системе здравоохранения есть существенные резервы повышения эффективности. В их числе: расходование на приоритеты и контроль закупок лекарственных средств, расходных материалов и медицинских изделий, а также обеспечение административными кадрами, обладающими серьезными управленческими знаниями.

Четвертая группа сформирована из отстающих по эффективности финансирования регионов, это: Ивановская область и Брянская область. Данные субъекты имеют наибольшие значения стандартизированного показателя – ИСК>6,40. У регионов четвертой группы есть существенные возможности исправить сложившуюся ситуацию за счет повышения эффективности расходования средств на здравоохранение, на доступность и качество оказания медицинской помощи населению.

Таким образом, в рамках данной работы была обоснована принадлежность субъектов Российской Федерации к определенным группам в зависимости от уровня эффективности реализации стратегии государственного финансирования здравоохранения в регионах, сделаны соответствующие выводы. Предложенная методика путем анализа необходимых показателей позволяет дать оценку текущему состоянию системы финансирования здравоохранения регионов России.

Необходимо отметить также, что предложенная методика, учитывая разницу в бюджетных возможностях и потенциале развития здравоохранения у регионов, предлагает универсальный инструмент оценки эффективности финансирования системы здравоохранения, что формирует благоприятные условия для выстраивания оптимальной стратегии государственного финансирования в будущем.

Список литературы

1. Кривенко Н. В., Цветков А. И. Эффективность финансирования здравоохранения для обеспечения экономической безопасности региона // Экономика региона. 2018. Т. 14, вып. 3. С. 970-986.
2. Кадыров Ф. Н., Обухова О.В., Брутова А.С. Перспективы финансирования здравоохранения в 2018 году /Менеджер здравоохранения. 2018. №1. С. 67-77.
3. Яшина Н.И., Борисова С.П., Новикова В.С. Анализ бюджетных потоков региона / Финансы и кредит. 2015. № 40 (644). С. 2-9.
4. Яшина Н.И., Роганова С.Ю., Огородова М.Ф., Новикова В.С., Емельянова О.В., Федюкина О.О. Определение сценарных моделей оценки государственного финансирования человеческого капитала с учетом финансовой устойчивости регионов/Экономика и предпринимательство. 2018. №9 (98). С. 194-198.
5. Яшина Н.И., Емельянова О.В., Малышева Е.С., Прончатова-Рубцова Н.Н. Методология оценки эффективности государственного финансирования здравоохранения в России / Финансы и кредит. 2018. Т.24. №3. С. 693-708.
6. Яшина Н.И., Савиных Л.А., Новикова В.С. Методологические аспекты оценки эффективности стратегии государственного финансирования здравоохранения в субъектах Российской Федерации / Финансовая экономика. 2019. №6.
7. Чуйкова Т.С., Ефремова Т.А. Финансирование здравоохранения в России и за рубежом / ECONOMICS. 2016. №11. С. 109-112.

ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF FINANCING THE HEALTH CARE SYSTEM OF THE RUSSIAN REGIONS

N.I. Yashina, I.A. Grishunina, L.A. Savinykh, V.S. Novikova
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The subject of the research is the health system financing policy. The purpose of the work is development of research technique which will analyze and assess the efficiency of this policy. There were using general scientific methods of comparison, analysis,

tabular representation of data. The offered results help rank regions of the Russian Federation for identification problem and underfunded in the health sector regions. These results will also help to make strategically right decisions for the future.

Keywords: efficiency of the health system financing, financial sustainability of regions, development potential of health protection.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ АНАЛИЗА ИНФОРМАЦИИ ТОРГОВОГО ТЕРМИНАЛА О КОТИРОВКАХ ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ДЛЯ ДИАГНОСТИКИ ПРИТОКОВ И ОТТОКОВ КАПИТАЛА НА ФОНДОВОЙ БИРЖЕ

Н.И. Яшина, О.И. Кашина, С.С. Петров, Н.Н. Прончатова-Рубцова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье предложен авторский методологический инструментарий, позволяющий диагностировать изменения потоков капитала на фондовом рынке для акций российских компаний. Данный подход к диагностике потоков позволяет определить условия, создающие финансовую нестабильность на данном рынке и создает основу для прогнозирования цен акций.

Ключевые слова: предложение и спрос и на фондовом рынке, оценивание финансовых активов, прогнозирование динамики цен на фондовом рынке, потоки капитала на фондовом рынке, финансовая нестабильность.

Одним из ключевых факторов экономического роста страны является развитый фондовый рынок, обеспечивающий эффективную трансформацию сбережений в инвестиции [1]. Диагностика состояния фондового рынка обычно основывается на анализе биржевой информации о ценах [2, 3] и объемах торгов финансовыми инструментами [4]. Большое количество работ в последние десятилетия посвящены проблеме ценообразования на финансовых рынках [5-9]. При этом в связи с прогрессом биржевых технологий и актуализацией новых явлений на фондовых рынках проблема ценообразования финансовых активов остается весьма актуальной, несмотря на значительное количество научных публикаций, посвященных данной проблеме. Настоящая публикация ставит своей целью описать подход к микроэкономическому описанию потоков капитала, инициируемых инвесторами на фондовом рынке в процессе продажи и покупки акций с целью диагностики периодов финансовой нестабильности.

В целях адаптации теории формирования рыночных цен фондовых активов для интерпретации и обработки доступных наблюдению эмпирических данных (информации, транслируемой торговым терминалом биржи) ранее был предложен оригинальный аналитический подход к моделированию моментального рыночного равновесия [7-10]. В отличие от классических теорий оценивания финансовых активов, он не апеллирует ни к принципам межвременного выбора инвесторов (подобно известной модели CAPM [11-13] и ее модификациям), ни к идее исчерпания возможностей безрискового арбитража (подобно теории арбитражного ценообразования). Кроме того, данный подход также не оперирует понятиями фундаментального анализа, подобно работам [14, 15].

Непрерывный характер потоков капитала на фондовом рынке является, в частности, следствием непрерывно и хаотично меняющегося информационного поля, индуцирующего вариации представлений инвесторов о перспективах различных ценных бумаг. Не связывая формирование биржевых цен с принципом межвременного выбора, представленный в настоящей работе методологический инструментарий описывает их с использованием микроэкономической теории Вальрасова равновесия [16]. Данный подход отводит ключевую роль иным (по сравнению с классической теорией оценивания) переменным: запасам обмениваемых на рынке активов (акций q_i^k и денежных средств, предназначенных для обмена в процессе биржевой торговли M_i^k), принадлежащих участникам обмена, а также «склонностью» участников владеть ими, отражаемой желаемой долей акций x_i^k в инвестиционном портфеле участников биржевых торгов. В частности, оперируя данными переменными, можно измерить «свободные» (предназначенные для обмена на акции) капиталы инвесторов (в стоимостных единицах), посылающих заявки на покупку и на продажу, используя формулу (1):

$$F_i^{(k)} = x_i^{(k)} \cdot \left(M^{(k)} + \sum_{\substack{j=1 \\ j \neq i}}^{N} p_j q_i^{(k)} \right). \quad (1)$$

В то же время количество принадлежащих инвесторам акций, которые выставляют биржевые заявки на продажу и покупку, в соответствии с предложенным подходом определяется по формуле (2):

$$C_i^{(k)} = q_i^{(k)} \cdot (1 - x_i^k). \quad (2)$$

Другая существенная особенность подобного описания цен на рискованные финансовые активы связана с тем, что в качестве участников формирования цен активов она рассматривает лишь непосредственно вовлечен-

ных в биржевой обмен инвесторов [3]. Определение описанных выше показателей в отношении продавцов и покупателей финансовых активов позволяет определить равновесную цену на фондовом рынке (при равенстве чистого спроса нулю):

$$P^* = \frac{F_i^{\text{по покупателям}} + F_i^{\text{по продавцам}}}{C_i^{\text{по покупателям}} + C_i^{\text{по продавцам}}}. \quad (3)$$

Из формулы (3) очевидно, что показатель суммарный $C_i^{(k)}$ может быть охарактеризован как капиталоемкость фондового рынка.

Подобный подход является более общим, чем классический, базирующийся на концепции оптимальных портфелей инвесторов (при которой индивидуальный чистый спрос подразумевается равным нулю) [3] и открывает доступ к информации, необходимой для диагностики финансовой нестабильности и рисков на фондовом рынке.

В то же время современные технологии биржевой торговли позволяют получить доступ к детальной информации о котировках на покупку и продажу ценных бумаг, транслируемых в режиме реального времени торговым терминалом фондовой биржи. В Таблице 1 представлен пример подобной информации на момент времени 11 часов 18 минут 25.03.2019 г. в отношении акций ПАО «Сбербанк России».

Таблица 1

Информация торгового терминала фондовой биржи [17] о котировках акций ПАО «Сбербанк России» на момент времени 11 часов 18 минут 25.03.2019 г.

Наименование операций	Покупка, шт.	Цена, руб.	Продажа, шт.
покупка	710	207,82	-
покупка	60	207,83	-
покупка	130	207,84	-
покупка	5010	207,85	-
покупка	9000	207,86	-
покупка	5070	207,87	-
покупка	2770	207,88	-
покупка	5750	207,89	-
покупка	6090	207,9	-
покупка	4670	207,91	-
покупка	21830	207,92	-
покупка	2550	207,93	-
покупка	2500	207,94	-
покупка	50	207,95	-
покупка	2500	207,96	-
покупка	1030	207,97	-
покупка	2650	207,98	-
покупка	10330	208	-
покупка	1380	208,01	-
покупка	3710	208,02	-
продажа	-	208,06	4000
продажа	-	208,07	7660
продажа	-	208,08	3540
продажа	-	208,09	230
продажа	-	208,1	22890
продажа	-	208,11	3210
продажа	-	208,12	1910

продажа	-	208,13	2950
продажа	-	208,14	1850
продажа	-	208,15	5600
продажа	-	208,16	41680
продажа	-	208,17	2050
продажа	-	208,18	590
продажа	-	208,19	20670
продажа	-	208,2	3900
продажа	-	208,21	750
продажа	-	208,22	6260
продажа	-	208,23	4320
продажа	-	208,24	8460
продажа	-	208,25	54630

На основании данных о биржевых котировках, транслируемых в торговом терминале фондовой биржи, может быть определен агрегированный спрос и предложение на акции (табл. 2).

Таблица 2

Агрегированный спрос и предложение акций ПАО «Сбербанк России» на момент времени 11 часов 18 минут 25.03.2019 г. [17]

Наименование операций	Агрегированный спрос на акции, шт.	Цена акций, руб.	Агрегированное предложение акций, шт.
покупка	87790	207,82	-
покупка	87080	207,83	-
покупка	87020	207,84	-
покупка	86890	207,85	-
покупка	81880	207,86	-
покупка	72880	207,87	-
покупка	67810	207,88	-
покупка	65040	207,89	-
покупка	59290	207,9	-
покупка	53200	207,91	-
покупка	48530	207,92	-
покупка	26700	207,93	-
покупка	24150	207,94	-
покупка	21650	207,95	-
покупка	21600	207,96	-
покупка	19100	207,97	-
покупка	18070	207,98	-
покупка	15420	208	-
покупка	5090	208,01	-
покупка	3710	208,02	-
продажа	-	208,06	4000
продажа	-	208,07	11660
продажа	-	208,08	15200
продажа	-	208,09	15430
продажа	-	208,1	38320
продажа	-	208,11	41530
продажа	-	208,12	43440
продажа	-	208,13	46390
продажа	-	208,14	48240

продажа	-	208,15	53840
продажа	-	208,16	95520
продажа	-	208,17	97570
продажа	-	208,18	98160
продажа	-	208,19	118830
продажа	-	208,2	122730
продажа	-	208,21	123480
продажа	-	208,22	129740
продажа	-	208,23	134060
продажа	-	208,24	142520
продажа	-	208,25	197150

В краткосрочном приближении описанные в предложенном авторами подходе ценовые зависимости позволяют осуществить аппроксимацию эмпирических ступенчатых моментальных графиков спроса и предложения и определять равновесные цены акций с использованием информации торгового терминала фондовой биржи. На Рисунке 1 представлен объединенный график биржевого спроса и предложения, отвечающий реальной картине биржевых котировок, представленных в Таблице 1 и отображаемых торговым терминалом в отношении акций ПАО «Сбербанк России» на момент 11 часов 18 минут 25.03.2019 г. Формируемая биржевыми заявками на продажу кривая предложения, построенная по данным Таблицы 2, представлена на Рисунке 1 слева от вертикальной линии. Заявки на покупку формирующие спрос на акции рассматриваемой компании (см. табл. 2) показаны круглыми маркерами. Рассчитанный на основе предложенного подхода поток свободного капитала, определенный в отношении биржевого спроса составил $F_i^{по\ покупателям}$=20996,03 млн. руб., на стороне предложения $F_i^{по\ продавцам}$=38689,34 млн. руб., капиталоемкость для спроса $C_i^{по\ покупателям} = 100{,}9354$ млн. шт. акций, для предложения $C_i^{по\ продавцам} = 185{,}9464$ млн. шт. акций.

Информация о значениях показателей капиталоемкости и свободного капитала позволяет определить равновесную рыночную (модельную) цену акций компании на фондовом рынке в текущий момент времени на основе формулы (3). В частности, для описанного в настоящей статье примера в отношении акций ПАО «Сбербанк России», равновесная (модельная) рыночная цена (P^*) данных фондовых активов составит 208,05 руб., что приближено к их фактической рыночной стоимости (P), составляющей на тот же момент времени 208,06 руб.

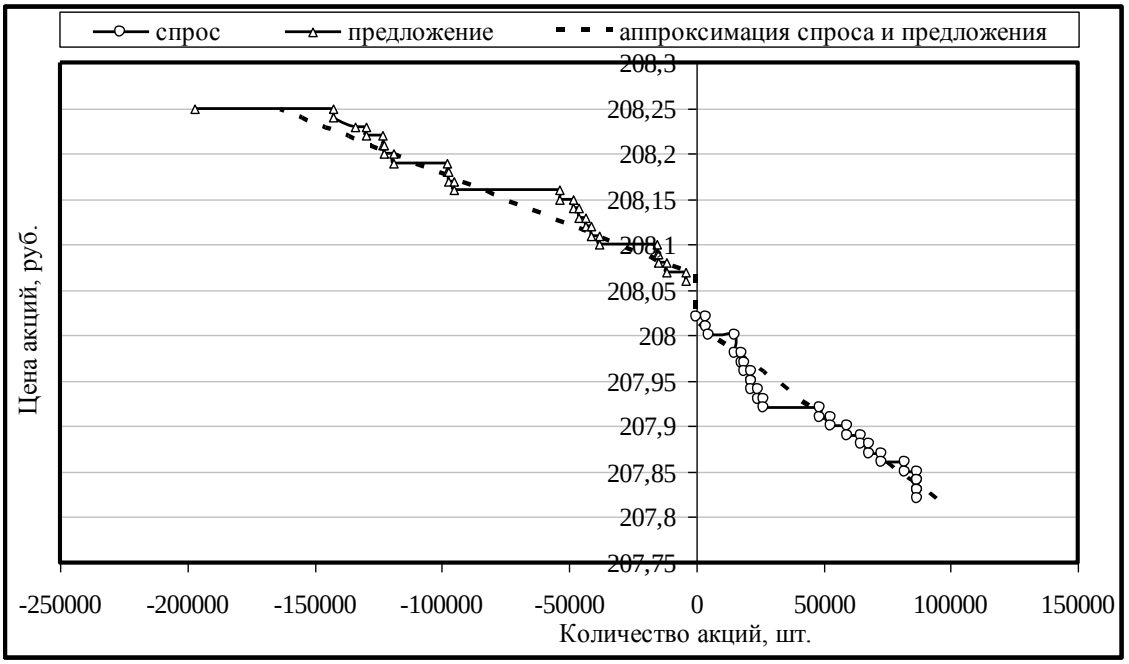


Рис. 1 Модельные аппроксимации мгновенных графиков биржевого спроса и предложения акций ПАО «Сбербанк России», построенные на момент времени 11 часов 18 минут 25.03.2019 г. [17]

Исследования, проведенные на более чем десятилетнем (2008-2019 гг.) временном интервале, демонстрируют высокую тесноту взаимосвязи между равновесными, определяемыми по предложенной авторами модели,

и фактически наблюдаемыми рыночными ценами. В качестве примера на Рисунке 2 представлена точечная диаграмма, иллюстрирующая взаимосвязь межу расчетными, определяемыми по модели авторов, и фактически наблюдаемыми ценами за половины каждого дня за период с 11.08.2016 г. по 26.05.2017 г.

Результаты регрессионной статистики, соответствующие построенной на Рисунке 2 точечной диаграмме наглядно представлены в Таблице 2.

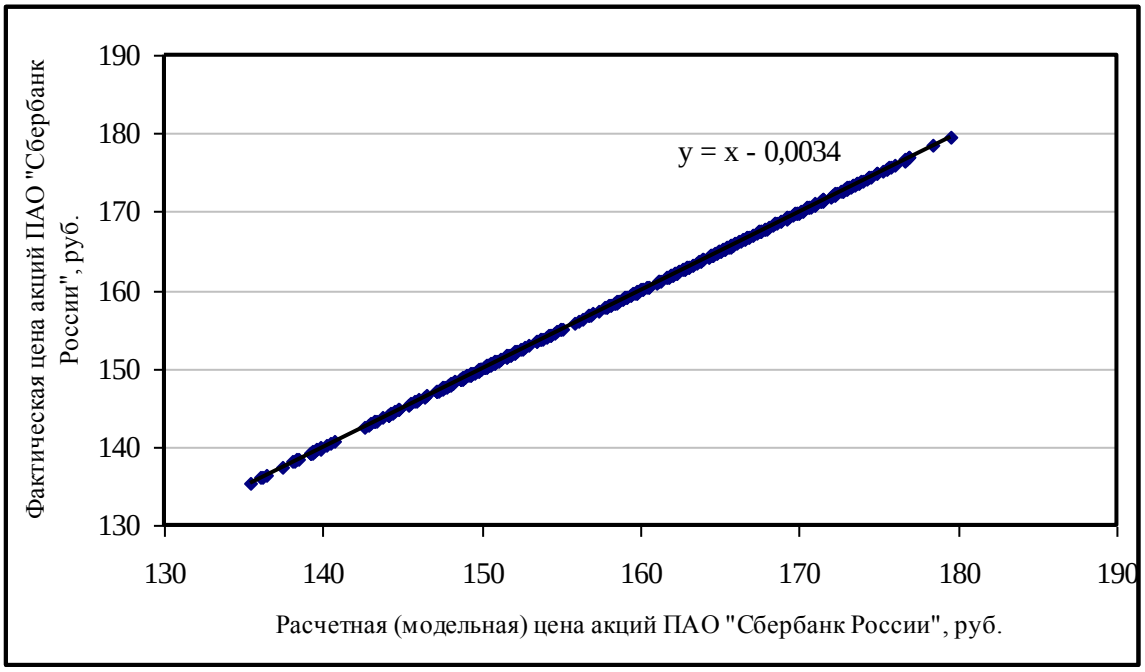


Рис. 2. Взаимосвязь расчетной (модельной) и фактической цен акций ПАО «Сбербанк России» за период с 11.08.2016 г. по 26.05.2017 г.

Из Таблицы 2 видно, что наблюдаемые (фактические) и расчетные (модельные) цены акций тесно взаимосвязаны (коэффициент детерминации для рассматриваемых акций составил 0,99). Оценка параметров уравнения линейной регрессии показывает, что коэффициент бета (1,000011) близок к единице, а коэффициент альфа (-0,003419) принимает значение, близкое к нулю; значения данных коэффициентов входят в соответствующие им доверительные интервалы (в пределах ошибок вычисления).

Таблица 2

Статистические характеристики регрессионной зависимости расчетной (модельной) и фактической цен акций ПАО «Сбербанк России»

№ п.п.	Статистические характеристики	Значение
1	Количество наблюдений	396
2	Коэффициент детерминации	0,99
3	Стандартная ошибка	0,009
4	Коэффициент альфа (Y-пересечение)	-0,003419
5	Коэффициент бета (переменная X1)	1,000011
6	Доверительный интервал коэффициента альфа	[-0,017415; 0,010576]
7	Доверительный интервал коэффициента бета	[0,999923; 1,000099]

Полученные результаты подтверждают тот факт, что рассматриваемый выше авторский подход к описанию равновесных цен на фондовом рынке на основании данных его торгового терминала позволяет диагностировать потоки капиталов на сторонах спроса и предложения на фондовой бирже и оценивать их влияние на изменение цен акций российских компаний.

Диагностика потоков капитала на фондовом рынке, определяемых в соответствии с предложенным подходом, позволяет определить условия, создающие периоды финансовой неустойчивости (например, связанные с дефицитом капитала) и нарастания рисков на рынке капиталов [10].

В последние десятилетия многие исследователи изучали возможности прогнозирования финансовых кризисов. В результате был разработан ряд успешных методов, известных как системы раннего предупреждения. Исследования нескольких финансовых циклов [18, 19] позволяют сделать вывод, что кризисы обычно следуют за периодами кредитной экспансии и устойчивого роста цен на активы [20, 21].

Один из методов прогнозирования, обозначенный как «сигнальный подход», был предложен в работе [22], в которой автор утверждает, что запуск финансового кризиса происходит, когда некоторые показатели (разработанные в модели) превышают определенные пороговые значения. Многие авторы (например, [23]) разработали и усовершенствовали либо общие принципы систем раннего предупреждения, либо их применение в контексте финансовых кризисов в разных странах. Дальнейшие исследования показали (например, [24]), что использование системы показателей раннего предупреждения кризисных явлений требует выбора между ее чувствительностью и частотой ложных сигналов.

Одновременно явления высокого роста и последующего кризиса фондового рынка были проанализированы в ряде работ с позиции влияния на них спекулятивных сделок с финансовыми активами [25], в которых было обнаружено, что они вызывают спекулятивный пузырь (либо «положительный», либо «отрицательный», [25]), существенно усиливающий финансовое напряжение в национальной экономике. В этом контексте прогресс теории ценообразования активов в моделировании движений цены акций (включая модели прогнозирования волатильности рынка [26, 27]) имеет большое значение для прогнозирования финансовых кризисов.

Предложенный в работе методологический инструментарий расширяет альтернативный подход (по сравнению с классической теорией оценивания финансовых активов) к изучению колебаний цен на фондовом рынке. Подход описывает феномен ценообразования акций при биржевой торговле с использованием Вальрасовой концепции рыночного равновесия. Модель позволяет связать наблюдаемые в режиме реального времени зависимости спроса и предложения с агрегированными комбинациями мгновенных «микропараметров» рыночного обмена. Эмпирические исследования, выполненные авторами, показали, что данная модель способна прогнозировать изменения тенденции цены акций на основе мониторинга динамики показателя свободного капитала для спроса по сравнению с динамикой данного показателя для предложения на развивающемся рынке России.

В ряде статей авторов [10, 28] проводилось изучение поведения инвесторов, выявленных за несколько месяцев до кризиса российской фондовой биржи в 2008-2009 гг. и в течение него с использованием предложенного в настоящей работе авторами методического инструментария. Результаты исследования позволили полагать, что отслеживание подобных аномалий дает возможность прогнозировать финансовые кризисы и расширять набор систем раннего предупреждения возникновения кризисных явлений в экономике.

В качестве тревожных сигналов о начале финансового кризиса следует рассматривать «аномалии» потоков капитала на сторонах спроса и предложения на фондовой бирже, которые можно обнаружить путем реализации описанного в настоящей статье методического инструментария. С этой целью необходимо записать и проанализировать онлайн-информацию о котировках на бирже для отслеживания движения потоков капитала, инициируемых инвесторами в режиме реального времени. Предложенная авторами в работах [3, 8-10] теоретическая модель ценообразования на фондовом рынке, основанная на концепции изменяющегося во времени Вальрасова равновесия при обменных процессах на фондовой бирже, играет ключевую роль в проведении подобного анализа. Многие исследования развивающегося фондового рынка России в период 2008-2017 годы показывают, что если денежные потоки инвесторов на стороне спроса систематически превышают те, что на стороне предложения, то в большинстве случаев в ближайшем будущем будет иметь место восходящий тренд; напротив, превалирование денежных потоков на стороне предложения справедливо для прогнозирования нисходящего тренда. Однако эта закономерность нарушается в редких случаях, которые могут быть указаны как «аномалии» потоков капитала на сторонах биржевого спроса и предложения, что можно рассматривать как особенности, характеризующие периоды «драматических событий» на фондовой бирже. Причина подобных явлений может быть связана с инсайдерскими сделками и продиктована конкретными интересами инсайдеров: тот факт, что доля инсайдерской торговли значительно возросла в годы финансового кризиса, был описан и исследован в ряде работ (например, [29]). Это особенно верно для развивающихся рынков со слабым корпоративным управлением и защитой инвесторов [30].

Результатом проведенного анализа является то, что описанные выше «аномалии» являются характерными чертами резких и затяжных финансовых кризисов, таких как обвал фондового рынка в России в 2008-2009 годах и являются существенной чертой российского фондового рынка. Гипотеза о том, что при изучении «аномалий» спроса и предложения можно предвидеть начало затяжного кризиса, а также его завершение, была успешно подтверждена: инвестиционные стратегии, основанные на этой идее, показали статистически значимую «аномальную» доходность за период кризиса [10].

Исследования показали, что гипотеза о перспективах прогнозирования финансовых кризисов с использованием информации об «аномалиях» потоков капитала на стороне спроса и предложения получила подтверждение. Мониторинг «аномалий» потоков капитала на фондовой бирже может применяться для активного управления портфелем в период финансового кризиса и может существенно повысить эффективность портфельных инвестиций. Кроме того, весьма вероятно, что результаты текущего исследования могут быть использованы для анализа деятельности инсайдеров на фондовом рынке.

Таким образом, подробное исследование также переставляет интерес как для совершенствования управления портфельными инвестициями, размещенными в корпоративных ценных бумагах, так и для мегарегуляторов экономики с целью выработки оперативных методов по стабилизации фондового рынка и ограничению манипулирования со стороны его участников.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского Фонда Фундаментальных исследований в рамках научного проекта 18-010-00909 А.

Список литературы

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации www.cbr.ru.
2. Rudra P.P., Mak B.A., Atanu G. The dynamics of economic growth, oil prices, stock market depth, and other macroeconomic variables: Evidence from the G-20 countries // International Review of Financial Analysis. 2015. Vol. 39. P. 84–95.
3. Кашина О.И. Применение теории биржевого обмена к управлению портфелем финансовых активов // Аудит и финансовый анализ. 2017. № 5-6. С. 249-253.
4. Goldstein M.A., Kavajecz K.A. Eighths, Sixteenths, and Market Depth: Changes in Tick Size and Liquidity Provision on the NYSE // Journal of Financial Economics. 2000. Vol. 56, № 1. P. 125–149.
5. Cochrane J.H. Asset Pricing (revised). N.J.: Princeton University Press, 2005. 568 p.
6. Cochrane J.H. Presidential Address: Discount Rates // Journal of Finance. 2011. Vol. 66, № 4. P. 1047–1108.
7. Петров С.С., Кашина О.И. О возможностях прогнозирования доходности финансовых активов на основе анализа окна биржевых котировок // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 2. С. 135-141.
8. Петров С.С., Медведева М.В. Кашина О.И. Ценообразование финансовых активов в ходе биржевых торгов: аналитическое описание методами теории рыночного // Аудит и финансовый анализ. 2013. №3. С. 249-257.
9. Петров С.С., Кашина О.И. Экономико-математическая модель ценообразования финансовых активов в ходе биржевых торгов и ее применение для активного управления портфельными инвестициями // Научные труды Вольного экономического общества России. 2014. Т. 186. С. 94-99.
10. Петров С.С., Кашина О.И., Ошарина Н.Н. Управление риском активных портфельных стратегий в условиях финансового кризиса: мониторинг аномалий биржевого спроса и предложения // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 3. С. 210-219.
11. Sharpe W. Capital Assets Prices with and without Negative Holdings // Journal of Finance. 1991. Vol. 46. №. 2. Pp. 489-509.
12. Lintner J. The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets // Review of Economics and Statistics. 1965. Vol. 47. №. 1. P. 13-37.
13. Петров С.С., Мурашкин Р.Н., Кашина О.И. Анализ применимости модели оценивания финансовых активов CAPM для российского финансового рынка // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 2. С. 252-258.
14. Петров С.С., Бархатова Д.А., Кашина О.И., Мурашкин Р.Н. Диагностика рыночного оценивания фондовых активов с использованием моделей фундаментального анализа // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 6. С. 324-331.
15. Петров С.С., Мурашкин Р.Н., Кашина О.И., Медведева М.В. Анализ применимости модели дисконтирования постоянно возрастающих дивидендов для оценки российских акций // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 1. С. 284-290.
16. Varian H.R. Intermediate Microeconomics. A Modern Approach. 8th ed. N.Y.: W.W. Norton & Company, 2010. 806 p.
17. Официальный сайт Московской биржи www.moex.com.
18. Lansing K J., LeRoy S.F. Risk Aversion, Investor Information and Stock Market Volatility / Federal Reserve Bank of San Francisco. Working Paper Series. April 2014. P.1-36.
19. Reinhart C., Rogoff K. Recovery from Financial Crises: Evidence from 100 Episodes // American Economic Review Papers and Proceedings. 2014. № 104(5). P. 50–55.
20. Mili M., Sahut J.-M., Teulon, F. Non Linear and Asymmetric Linkages between Real Growth in the Euro Area and Global Financial Market Conditions: New Evidence // Economic Modelling. 2012. №. 29(3). P. 734-741.
21. Arouri M., Jawadi F., Nguyen D. What Can We Tell about Monetary Policy Synchronization and Interdependence over the 2007–2009 Global Financial Crisis? // Journal of Macroeconomics. 2013. № 36(C). P. 175-187.
22. Kaminsky G., Lizondo S., Reinhart Leading Indicators of Currency Crises // IMF Staff Papers. 1998. №. 45. P. 1-48.
23. Borio C., Lowe P. Asset Prices, Financial and Monetary Stability: Exploring the Nexus // BIS Working Paper. 2002. № 114. P. 1-39.
24. Bussiere M., Fratzscher M. Towards a New Early Warning System of Financial Crises. Journal of International Money and Finance. 2006. № 25(6). P. 953–973.
25. Shiller R. From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance // The Journal of Economic Perspectives. № 17(1). 2003. P. 83-104.
26. Engle R. GARCH 101: The Use of ARCH/GARCH Models in Applied Econometrics. Journal of Economic Perspectives. 2001. № 15(4). P.157–168.
27. Jawadi F., Ureche-Rangau L. Threshold Linkages between Volatility and Trading Volume: Evidence from Developed and Emerging Markets. Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics. 2013. №. 17(3). P. 313-333.

28. Петров С.С., Кашина О.И. Оптимизация активной стратегии управления портфелем ценных бумаг по критериям ожидаемой доходности и риска // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 2. С. 217-227.
29. Abumustafa N., Nusair S. Insider Trading during the 2008 Financial Crisis. Applied Financial Economics. 2011. № 21(5). P. 301-307.
30. Официальный сайт Международного валютного фонда www.imf.org

METHODOLOGICAL TOOLS FOR ANALYSIS OF QUOTATIONS' INFORMATION OF TRADING TERMINAL FOR THE SECURITIES OF RUSSIAN COMPANIES FOR THE DIAGNOSTICS OF CAPITAL INFLOWS AND OUTFLOWS IN THE STOCK EXCHANGE

N.I. Yashina, O.I. Kashina, S.S. Petrov, N.N. Pronchatova-Rubtsova
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The paper considers the author's methodological tools that allow to diagnose changes in inflows and outflows of capital in stock market for Russian shares. The application of this approach to diagnosing capital flows in the stock market makes it possible to reveal the conditions of financial instability in the market and creates a basis for stock prices forecasting.

Keywords: supply and demand in stock market, evaluation of financial assets, price dynamics forecasting in the stock exchange, capital flows on the stock market, financial instability.
The reported study was funded by RFBR according to the research project № 18-010-00909.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ РЕГУЛИРУЮЩИХ НАЛОГОВ В УСЛОВИЯХ ВОЛАТИЛЬНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Н.И. Яшина, Л.А. Чеснокова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье обосновывается возможность применения авторской методики распределения налоговых доходов между уровнями бюджетной системы (НДФЛ, НДС, налога на прибыль) для повышения самостоятельности и устойчивости территориальных бюджетов РФ.

Ключевые слова: устойчивость бюджетов, собственные доходы, регулирующие налоги

Проблема бюджетной устойчивости и самообеспеченности бюджетов всех уровней интересуют российских и зарубежных авторов [1-2]. Единого подхода к определению «финансовой устойчивости» не существует. Каждый автор старается внести что-то свое в понятие бюджетной устойчивости территорий. Так, например, доктор экономических наук, профессор В. В. Иванов, предлагает определять финансовую устойчивость через оценку бюджетного потенциала, то есть через показатели, характеризующие доходы и расходы бюджетов территорий [3].

Некоторые зарубежные авторы связывают бюджетную устойчивость субъектов с ведущими предприятиями конкретных территорий [4-6], а также с особенностями социально-экономических показателей территорий, определяемыми функционированием производственного комплекса [7].

Финансовая устойчивость бюджетов рассматривается авторами научных исследований на всех уровнях бюджетной системы, при этом большинство авторов отмечают в первую очередь значимость устойчивости региональных бюджетов [8-10].

В целях данного исследования и с учетом позиций большинства авторов выбрано понятие устойчивости бюджета в узком смысле, как состояние бюджета, при котором его формирование и исполнение возможно без увеличения долга.

Финансовая устойчивость территориальных бюджетов – важная характеристика, унифицированный подход к определению которой позволит органам власти корректировать показатели доходной и расходной частей бюджетов, бюджетную и налоговую политику, создавать условия для финансовой самостоятельности, сбалансированности и устойчивости бюджетов всех уровней [1].

На данный момент одной из текущих проблем в бюджетной политике РФ является проблема зависимости большинства регионов страны от федерального бюджета [11], в частности бюджетных трансфертов. В связи с этим стоит конкретизировать понятие финансовой устойчивости как состояние бюджета, при котором его формирование и исполнение возможно без наращения долга и привлечения межбюджетных трансфертов.

Авторами данной статьи проведено исследование эффективности предложенного ранее алгоритма по распределению регулирующих налогов в целях снижения зависимости региональных бюджетов от федеральной помощи, увеличения самостоятельности и повышения финансовой устойчивости.

Авторами предложено распределять регулирующие налоги между федеральным и консолидированным бюджетом через анализ интегрированного показателя, найденного на основе количественной интерпретации теоретических распределительных критериев, заложенных в налоговом законодательстве. Для каждого распределительного теоретического критерия предложен показатель, произведен расчет согласно данным ФНС РФ и

Росстата РФ, анализ временного ряда за период 2013-2017 гг., далее найден интегральный коэффициент – коэффициент вариации и с использованием весовой теории рассчитаны конкретные процентные объемы отчислений в уровни бюджета РФ [12, 13].

Некоторые авторы и практики [3, 10, 14] опровергают возможность дифференцирования НДС между уровнями бюджета в связи с его спецификой – легкостью экспортируемости налоговой базы и сложностью администрирования налога. Однако во многих исследованиях предполагается перераспределение и НДС между уровнями бюджетной системы федеративного государства. Например, предлагается распределение НДС между субъектами РФ пропорционально численности населения и объемам экспорта (по аналогии с практикой, реализуемой в Бразилии, Китае) [15-16].

На примере нескольких регионов РФ произведено сравнение показателей финансовой устойчивости до внедрения авторского алгоритма и после его внедрения. Исследование проводилось для 83 субъектов РФ за период 2016-2017 гг.

Для сравнительного анализа выбраны следующие показатели, входящие в систему оценки финансовой устойчивости бюджетов:

1. Коэффициент бюджетной автономии

$$K_{b.a} = \frac{(R - IT)}{R} \quad (1)$$

R – общие доходы бюджета конкретного уровня i-ой территории, IT – межбюджетные поступления

Для положительного эффекта от применения нашего дифференцирующего алгоритма коэффициент должен иметь тенденцию роста.

2. Коэффициент бюджетной устойчивости или коэффициент соотношения финансовой помощи и собственных доходов

$$R_{b.s} = \frac{IT}{(R - IT)} \quad (2)$$

Данный коэффициент является одним из самых спорных в части его нормативного значения. [6,14-15]. В целях нашего исследования показательным будет факт снижения показателя при внедрении разработанного механизма дифференцирования налоговых поступлений.

3. Коэффициент налоговой независимости (автономии)

$$K_{t.a} = \frac{T}{R} \quad (3)$$

T – налоговые доходы бюджета конкретного уровня i-ой территории

Показатель не имеет четкого порогового значения, так как доля налоговых поступлений в общих доходах бюджетов – спорный показатель. Значение выше 60% говорит об избыточном налоговом бремени в государстве/отрасли, что снижает инвестиционную привлекательность [3, 17]. Будем ориентироваться на то, что предлагаемые нами изменения в распределении налоговых поступлений не должны кардинально изменить изначальное значение данного коэффициента.

4. Коэффициент бюджетного покрытия

$$K_{b.c} = \frac{R}{E} \quad (4)$$

E – расходы бюджета конкретного уровня i-ой территории

В теории и практике считается нормальным значение не менее 0,95.

Мы предполагаем, что изменение текущего подхода к дифференцированию налоговых поступлений, позволит изменить данную ситуацию и повысить заинтересованность субъектов РФ в собираемости налогов.

На основании предыдущих авторских исследований составлена таблица 1, в которой представлены полученные нормативы налоговых отчислений в федеральный и региональные уровни бюджетной системы.

Таблица 1

Дифференцирование налоговых поступлений между уровнями бюджетной системы РФ (фрагмент)

Регион РФ	Норматив поступлений (%)							
	налога на прибыль в		акцизов в		НДС в		НДФЛ в	
	ФБ	РБ	ФБ	РБ	ФБ	РБ	ФБ	РБ
Краснодарский край	10	90	80	20	90	10	10	90
Г.Москва	20	80	70	30	90	10	20	80
Республика Ингушетия	40	60	95	5	50	50	60	40
Пермский край	50	50	90	10	50	50	50	50
Нижегородская область	80	20	80	20	80	20	10	90
Чукотский автономный округ	80	20	85	15	70	30	20	80
РБ –региональный бюджет, ФБ – федеральный бюджет								

Источник: авторская разработка

Как видно из таблицы 1, по разным регионам РФ авторами получены разные варианты распределения бюджетообразующих налогов между федеральным и региональным уровнем бюджетной системы. Представленные в таблице 1 нормативы получены на основе анализа данных за 2013-2017 гг.

Используя формулы 1-4, на основе официальных данных, представленных на сайтах ФНС РФ и ФСГС РФ, произведен расчет показателей финансовой устойчивости региональных бюджетов для субъектов РФ за 2016 год на основе действующих нормативов распределения налогов (НДФЛ, НДС, налога на прибыль, акциз). Далее авторами произведен перерасчет коэффициентов с учетом официальных данных и нормативов, полученных на основе применения авторской методики распределения налоговых доходов (часть нормативов приведена в таблице 1). Результат расчетов показателей бюджетной устойчивости представлен в таблице 2.

Таблица 2

Показатели финансовой устойчивости бюджетов регионального уровня за 2016 г. (фрагмент)

Регион РФ	Коэффициент											
	автономии			устойчивости			налоговой независимости			покрытия		
	K_1	K_2	Δ	K_1	K_2	Δ	K_1	K_2	Δ	K_1	K_2	Δ
Краснодарский край	0,77	0,81	0,04	0,29	0,27	-0,02	0,65	0,69	0,04	0,81	0,86	0,05
г. Москва	0,92	0,94	0,01	0,19	0,22	0,03	0,64	0,66	0,02	0,94	0,98	0,04
Республика Ингушетия	0,79	0,84	0,05	0,11	0,13	0,02	0,76	0,79	0,03	0,79	0,81	0,03
Пермский край	0,82	0,84	0,02	0,17	0,19	0,02	0,58	0,62	0,04	0,77	0,80	0,03
Нижегородская область	0,91	0,95	0,04	0,2	0,15	-0,05	0,63	0,66	0,03	0,76	0,8	0,04
Чукотский автономный округ	0,81	0,79	-0,02	0,23	0,22	-0,03	0,76	0,74	-0,02	0,72	0,77	0,05
K_1 – коэффициент, рассчитанный согласно нормативным данным, K_2 – коэффициент, рассчитанный согласно авторского подхода, Δ – абсолютное отклонение												

Источник: авторская разработка

Согласно таблице 2 в большинстве рассматриваемых регионах РФ наблюдается требуемая динамика для показателей финансовой устойчивости коэффициент автономии, налоговой независимости, покрытия имеют динамику роста; коэффициент устойчивости динамику снижения.

Предложенная методика распределения регулирующих налогов с учетом многокритериальности закрепления налогов по уровням бюджетной системы будет способствовать не только расширению налогооблагаемой базы и росту собираемости налоговых платежей в бюджет, но и повышению бюджетной устойчивости регионов в целом.

Повышение устойчивости и самостоятельности субъектов РФ способствуют росту заинтересованности органов региональной власти в совершенствовании налогового администрирования, исполнения бюджета и аккумулировании дополнительных доходных источников.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта 18-010-00909 А.

Список литературы

1. Гладковская Е.Н, Цало И.М., Тетеркина Л.Б. Оценка финансовой устойчивости региональных бюджетов в России: методика и алгоритм ее применения // Вопросы управления. 2017. №6 (49). С. 119-131.

2. Хольнова Е.Г. Российская практика государственного регулирования устойчивости банка // Мир экономики и права. 2013. №10.

3. Иванов В. В., Коробова А. Н. Муниципальный менеджмент. М.: ИНФРА-М, 2002. 250 с.

4. Yushkova O.O., Kirina L.S., Malis N.I., Mandroshchenko O.V., Nazarova N.A. Tax revenues and balanced budgets // European Research Studies Journal. 2018. № (1). pp. 675-686

5. Musaeva K.M., Suleimanov M.M., Isaeva S.M., Pinskaya M.R. Improvement of the efficiency of the instruments of tax regulation in the context of the development of fiscal federalism and strengthening of the taxable capacity of the subjects of the Russian Federation // Ecology, Environment and Conservation. 2015.

6. Stoian A.; Obreja Brașoveanu L.; Brașoveanu I.V.; Dumitrescu B.A. Framework to Assess Fiscal Vulnerability: Empirical Evidence for European Union Countries // Sustainability. – 2018. – № 10. pp. 2482.

7. Алтуфьева Т. Ю. Финансовая устойчивость территориальных систем: методика оценки и результаты апробации // Экономика и управление. 2014. №4. С. 44

8. Bolívar M.P., Galera A.N., Muñoz L.A., López Subires M.D. Analyzing forces to the financial contribution of local governments to sustainable development // Sustainability. 2016. № 8 (9)

9. Никифорова А.А. Факторы финансовой устойчивости и безопасности местного бюджета // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2006. №1. С.116-134.
10. Сорокина Т.В. Оценка финансово-бюджетной устойчивости муниципальных образований // Baikal Research Journal. 2010. № 5. С. 83-87.
11. Изутова О.В. Финансовая устойчивость регионов: концептуальные вопросы // Бюджет. Финансы. 2017. № 2.
12. Яшина Н.И., Малышев С.А., Чеснокова Л.А. Дифференциация поступлений НДС между бюджетами федерального и регионального уровней // Налоги и налогообложение. 2016. №6. С.439-446
13. Yashina N.I., Chesnokova L.A., Ginzburg M. Fiscal Federalism and Personal Income Tax Redistribution: Case of Russia's Regions // Proceedings of the 21th Scientific Conference "Current Trends in Public Sector Research" 2017. Brno: Masaryk University. 2017. pp. 223-231.
14. Shah A. The Reform of Intergovernmental Fiscal Relation in Developing and Emerging Market Economies / A. Shah. The World Bank, 1994.
15. Галухин А.В. Отечественный и зарубежный опыт повышения финансовой устойчивости доходной базы территориальных бюджетов // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2016. №1(27). С. 3-9.
16. Минченко М.М. Актуальные проблемы ресурсного обеспечения территориального развития в Российской Федерации / Проблемы прогнозирования. 2004. №3. С. 70-83.
17. Коротина Н.Ю. Методика анализа финансового состояния бюджетов муниципальных образований // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организация. 2014. № 17 (353). С.17-27.

ENSURING FINANCIAL STABILITY OF REGIONS ON THE BASIS OF DISTRIBUTION OF THE REGULATING TAXES IN THE CONDITIONS OF VOLATILITY OF ECONOMY

N.I. Yashina, L.A. Chesnokova
The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The possibility of application of an author's technique of distribution of tax income between levels of the budgetary system (a personal income tax, the VAT, income tax) for increase in independence and stability of territorial budgets of the Russian Federation is proved in article.

Keywords: stability of budgets, own income of budgets, the regulating taxes
The reported study was funded by RFBR according to the research project № 18-010-00909.

РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА

THE DIRECTIONS OF STRENGTHENING THE FINANCIAL SECURITY OF THE STATE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

J.X. Ataniyazov

Tashkent Financial Institute, Uzbekistan

This article analyzes the role of the financial security of the state, which are formed in a global economy that changes the structure of economic and financial relations. The relevance of the article is due to the fact that in modern conditions the problem of ensuring financial security becomes systemic, it affects and binds together individual countries, regions, economic entities, politics, economics, finance, etc.

Keywords: globalization, financial security, finance, state, financial sector, national security, management, indicator, criterion.

The most important component of the state's economic security is financial security. Without ensuring financial security in practice, it is impossible to solve any of the tasks facing the modern state.

The attention paid today to financial security is not accidental. Obviously, for the functioning of the state, especially in times of restructuring of financial relations, huge amounts of financial resources are needed.

The concept of financial security is as broad as the interpretation of finance as a system of economic relations arising in the process of creating and using centralized and decentralized funds of funds. Consequently, financial security is an extremely complex multi-level system formed by a number of subsystems, each of which has its own structure and development logic [1].

However, today there is no well-established definition of the category "financial security". Thus, some experts introduce definitions of the security of the monetary and financial sphere as such [2].

In our opinion, financial security is:

- the most important component of economic security of the state, which is based on ensuring the independence, efficiency and competitiveness of the financial and credit sphere of the state, which is reflected in the system of criteria and indicators of its condition, characterizing such aspects as balance of finances, sufficient liquidity of assets, balance of internal and external debt, budget deficit and the availability of necessary cash and gold reserves;
- the level of protection of financial interests at the macro and micro levels, levels of financial relations;
- the state of the customs-tariff, financial, currency, budget, tax, monetary, settlement, investment, banking and stock systems, which is characterized by the ability to withstand internal and external negative impacts, the ability to prevent external unfriendly financial expansion, to guarantee financial stability, and effective functioning of the national economy and economic growth in conditions of expanded reproduction;
- the state of financial flows in the economy, which can be characterized by balance and the availability of well-established and effective mechanisms of regulation and self-regulation.

It should also be borne in mind that the stability of the state's financial system is determined by the level of budget deficit, price stability, optimization of financial flows and settlement relations, stability of the banking system (as well as non-bank financial institutions) and national currency, the degree of protection of depositors 'interests, foreign exchange reserves, the development of the domestic market, the state of foreign and domestic debt, the magnitude of the balance of payments deficit, the investment climate, etc. [6].

The development of the global economy creates new specific challenges to national security. The most important element of economic globalization, which interests us here in the first place, is the globalization of financial markets, the globalization of finance. It is in the field of finance that the process of economic globalization has gone particularly far. Financial capital is much more mobile than any other economic resource, especially in the modern world, where the exchange of capital has acquired an electronic form, due to which the movement of capital occurs instantly.

Ensuring the financial and economic security of the country requires the cessation of the practice of capital flight, which is one of the most powerful internal threats to the economic security of the country as a whole. The basis of capital flight is an extremely low level of confidence in the national currency with a high level of inflation, the specifics of the economic and political system. Thus, the problem of financial security is linked to a wider complex of problems, caused not only by globalization processes, but also by internal problems of the country.

The factors contributing to the risks of financial security, are also the increase in external public debt, because of the excess openness of the economy. Overcoming this threat does not mean striving for a closed country, but must imply a rational combination of openness with the protection of one's own national interests, the ability to competently defend these interests in the international arena [3].

So, the problem of financial security is complex. It is generated in many ways by the challenges of a transnational economy, changing the configuration of economic and political relations. At the same time, the problem of financial security is also an internal problem, which is based on mistakes in the economic policy of the state, abuse by the government, lack of legal culture among business representatives and representatives of other social groups, weakening social solidarity. Therefore, the full provision of financial security is possible not only in the way of confronting external challenges, but also on the condition of a comprehensive solution of socially significant internal problems related to the improvement of public administration, overcoming the lack of trust both at the institutional and interpersonal level, the formation of socially responsible business and favorable conditions for the development of the national economy.

The financial security of any state is determined primarily by its financial independence, which, unlike political independence, no one has yet been able to achieve only with the help of declarative acts. Financial independence is either there, or it must be acquired by purposeful persistent efforts for a certain time. At the same time, external financial sources, in the first place – international financial organizations, governments of creditor countries, transnational corporations, corporate and private foreign investments, etc., are of great importance.

The financial security of the state as a whole, of course, contributes to the organization of the normal exchange of financial resources between sectors, regions, countries. The state's financial security is also affected by a significant expansion of the arsenal of financial instruments used by domestic business entities [5].

The security of such separate components of the internal and external financial markets as monetary, currency, stock, loan capital, as well as individual financial instruments (bank deposits, various loans, stocks and bonds (both corporate and government), discount securities and coupon securities, coupon papers with both fixed interest and fluctuating interest rates, government treasury bonds and refinancing rates, bills of exchange, swaps, currency options s, futures, forwards, etc.). And, as experts note, it is the financial derivatives markets that are the most risky.

Undoubtedly, it is legitimate to speak about the security of the financial and credit system as such.

From a security point of view, every new financial instrument appearing in the domestic market must meet the following requirements: acceptable issuer credit risk, compliance with the existing market infrastructure; minimal legal, tax and infrastructure risks; A promising opportunity for the development of a liquid secondary market.

The importance of a clear definition and accounting of credit risk in the financial security system is due to the fact that the value of market credit funds depends on its specific value. At the same time, it is necessary to talk about the security of individual financial instruments to meet the needs of various groups of investors (population, institutions, strategic and portfolio investors, banks and other groups).

The problem of financial security of participants of the financial market: issuers, traders, intermediaries, buyers, etc. deserves close attention. The financial security of individual subjects of the financial market can be judged, given the preparation of their ratings. In this case, the rating of financial intermediaries, according to experts, is determined by their financial stability, liquidity, profitability, management efficiency, business activity, etc. Rating of issuers is determined by the attractiveness of their securities for investors.

It is also advisable to consider the issues of financial security of payment systems.

In the conditions of the formation of a modern economy, the problem of justifying and maintaining the financial security of various sectors of the economy, state and non-state, becomes important.

Financial security of the state, of course, has internal and external aspects. Externally, this is, above all, financial independence, financial sovereignty.

With the obligatory consideration of national interests, one can speak of regional, collective and global financial security. At the same time, the financial security of the state is an element of higher order macrosystems: subregional, regional and global [8].

The problem of financial security today has grown beyond national boundaries. In the modern world, the level of integration and consolidation of financial markets is growing, the volume of capital flows is increasing and the intensity of its circulation is increasing. Financial markets are undergoing revolutionary transformations caused by the introduction of modern technologies, the development of communications and communications. The problem, as defined by the IMF, is that the international movement of capital has become much freer than anyone could have imagined. In search of optimal conditions and maximum profit, more than a trillion dollars a day passes through the international currency markets [9].

New opportunities and new challenges are created by the growing integration of global capital markets, changes in the volume and composition of financial flows, as well as the growing diversity and number of lenders and borrowers. At the same time, the existing emergency procedures in the field of international finance need to be improved in order to reduce the need for official support in the future to a minimum.

The globalization of financial markets helps create a more complex financial environment. Therefore, to maintain the stability of international monetary and financial systems, it is necessary to improve the standards of financial markets and monitor them. Recently, progress has been made in strengthening these standards. In particular, agreements have been reached on capital adequacy ratios for banks in the light of market risks, as well as improvements in information disclosure and increased supervision [12].

According to the author, financial security is a state of security of financial and economic interests of the state, which:

• allows to ensure the financial stability of the state for the forecast period in any conditions, including minimizing the effects of the crisis of the monetary and financial and credit systems;

• neutralizes the influence of global finance and economic expansion of foreign countries on national security;

• meets the needs of society for financial resources and ensures economic growth;

• able to withstand existing and emerging hazards and threats that seek to cause financial damage to the state, make the state dependent on external factors, undermine the competitiveness of domestic producers, and cause an outflow of capital abroad;

• ensures the flexibility of legislation in carrying out economic transformations, as well as the compliance of national legislation with international standards

• ensures the security of financial interests of the state and society;

• has an effective financial control mechanism in the distribution and use of government cash flows;

• creates investment attractiveness by creating an appropriate investment climate and legal regime for the protection of foreign investments;

• ensures efficiency in the use of administrative methods in the formation of the revenue part of the budget.

Currently, the economy faces the problem of developing a new course, the most important element of which is a financial security strategy, which requires consistent purposeful practical work aimed at improving the economy and resuming its growth [10]. From this it follows that the financial security system involves not only the effective functioning of the financial system itself, but also the safe functioning of all elements of the country's financial and economic mechanism.

Financial security strategy is a political and economic course in the activities of financial bodies of state power, economic and financial banking structures, aimed at creating conditions and resources for financial stabilization and economic growth while maintaining and strengthening the unity and integrity of countries, its economic space and financial system [7]. Financial security of the regions should be ensured by all means and instruments of the state policy, all economic entities and financial institutions involved in the development and implementation of the formulated security strategy.

In a financial security strategy, it is advisable to structure the following key aspects:

• goals and objectives of financial security in the specific conditions of its socio-economic development in the short and long term;

• tools and instruments of the chosen strategy;

• ways and directions for creating the necessary conditions and financial resources for the resumption of economic growth;

• means and ways to counter threats to financial security.

As part of the noted structural elements of a financial security strategy, an analysis of the current state of financial and economic processes, ways, factors and methods of positive impact on the financial and economic situation is needed to prevent or mitigate the threats of instability, as well as to solve the tasks of economic and financial stabilization and create financial conditions and resources economic growth.

Due to the organic interdependence and interdependence of the system and the factors of financial and economic security, the fundamental goal of the security strategy and policy is the reorientation of financial resources and flows from meeting budgetary, departmental needs to the maximum possible expansion of the financial base of the real sector [4].

There should be a change in the quality characteristics of financial security:

continuity (the need to ensure consistency in the implementation of monetary, foreign exchange, anti-inflation, fiscal, tax, investment, banking policies, in the management of domestic and foreign public debt, in ensuring their predictability);

– consistency (the formation of the system should occur in stages, taking into account the priority, as well as the existing and potential objective and subjective prerequisites);

– the need to integrate into international financial security systems (in a broad international context, the financial security of a state is not only a national priority, but also a component of global financial security);

– supremacy of treaty (peaceful) means in resolving both internal and international conflicts of a financial nature;

– compatibility (achieving the optimal balance and compatibility of financial, economic, national security systems);

– indivisibility and inaccessibility to individual buyers of resources spent on ensuring the financial security of society as a whole, the impossibility of excluding public benefits of those people who for one reason or another do not pay for them [11];

– alternativeness (identification and justification of different options for overcoming the crisis or achieving the desired outcome indicator);

– stability and reliability;

– acceptable risk;

– efficiency (optimal combination of all components of financial security).

Based on the material studied, it can be concluded that the concept of financial security is as broad as the interpretation of finance itself as a system of economic relations that emerges in the process of creating and using centralized and decentralized funds of funds. In addition, financial security is an extremely complex multi-level system formed by a number of subsystems, each of which has its own structure and logic of development.

The complexity, complexity of the phenomenon of financial security makes it possible in conceptual terms to characterize it only through the system method, in a generalizing form with the possible selection of the most important elements of this system in a specific expression.

Thus, in the system of ensuring economic security, one of the leading places is occupied by financial security. Financial security is a state of the financial system that is able to provide all economic entities, including government bodies, with financial resources sufficient for them to perform their functions in a timely and adequate manner and on acceptable conditions. The financial system should have a certain margin of safety in the event of unforeseen and extraordinary circumstances, in particular, so that state bodies and other economic actors can respond to any threats in time and, if possible, prevent, neutralize or at least minimize potential social and economic problems.

The assessment of the levels of financial security should be based on the adequacy of the estimated parameters of the essence of the processes that are the subject of analysis, complexity, highlighting the main elements of hazards and threats, the sequence of assessment activities.

Increasing the level of financial security of the state can only be achieved as a result of the complementary use of a complex of financial, social, and general political measures.

Bibliography

1. Anisimov A.A. Ensuring the financial security of Russia in the context of globalization of the world economy. M., 2007. 196 p.

2. Velichko, M.V., Efimov, V.V., Zaznobin, V.M. The concept of money and financial circulation as a factor in ensuring the economic security of the state and society // News of St. Petersburg State Agrarian University. – 2012. – № 26. – p. 266-270.

3. Gaponenko V.F., Margiev Z.V. Economic and financial security as the most important function of the state in modern conditions // Bulletin of Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of Russia. – 2013. – № 12. – p. 165-169.

4. Guryanova LS, Nepomnyashchy V.V. Conceptual approaches to modeling the financial security of the state // Problems of the economy (Kharkov). – 2012. – № 4. – p. 232-236.

5. Ermoshenko M. Financial security // Veche. – 2008. – № 11. – p.61-73.

6. Kondrat E.N. The value of financial control in the system of financial security of the state // Bulletin of MGIMO University. – 2011. – № 3. – p. 267-271.

7. Elizarova V. The place and role of financial security in the system of ensuring the economic security of Russia. Economics, statistics and informatics. №2, 2015. – p. 45-48.

8. Ohapkin V.P. On the role of financial security of the banking system in the economic security of the state: a methodological basis for the solution // Actual problems of economics and law. – 2012. – № 3. – p. 182-189.

9. M.S. Podkuiko The impact of financial globalization on the financial security of Russia. Rostov-on-Don., 2009. 166 p.

10. Samygin S.I., Vereshchagina A.V. Global Challenges of Modernity and the Security of the Third Millennium Civilization // European Social Science Journal (European Journal of Social Sciences). 2014. No. 6, vol. 2. URL: http://mii-info.ru/ data / documents / EZhSN-2014-6-2.pdf (appeal date: 11.09.2015).

11. Sarajeva O.V Financial security: monograph. UNITI-Dana, 2013. P. 25, 47.

12. Chernikova E.V., Vysotskaya OS Financial security as an element of the national security system of the state // Law. – 2010. – № 7. – p. 37-43.

РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ В ПРОТИВОПРАВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В.К. Власова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе рассмотрены особенности электронных платежных систем и электронных денег, а также их преимущества и недостатки; проведен анализ рисков использования электронных платежных систем; проведен анализ способов ввода и вывода денежных средств в/из системы электронных денег; представлены рекомендации для целей противодействия легализации преступных доходов и финансирования терроризма.

Ключевые слова: электронные платежные системы, электронные деньги, противоправная деятельность, противодействие отмыванию доходов, полученных преступным путем.

В современном мире электронные платежные системы продолжают набирать популярность. На сегодняшний день электронными деньгами пользуются сотни миллионов людей по всему миру. С их помощью можно приобрести любое количество товар и услуг, которые мы привыкли покупать за наличные денежные средства.

Электронная платежная система – это удобная и быстрая система расчетов между интернет-пользователями.

Из анализа литературы следует, что термины «электронные платежные системы» и «электронные деньги» имеют много общего между собой. МВФ дал определение электронным деньгам – это электронное средство оплаты, любая программа, устройство или система, осуществляющие оплату путем передачи информации, хранимой в электронном виде [1].

На сегодняшний день электронные системы оплат подразделяются на следующие группы:

– электронные деньги на базе карт;

– электронные деньги на базе Интернета [2].

Система электронных денег на базе карт реализуется при помощи карты и встроенного чипа в нее, который содержит информацию о владельце карты и денежных средствах, хранящихся на карте. Для того, чтобы клиент имел возможность оплатить электронной картой ему необходимо найти специально оборудованную точку. Этот тип электронных денег не является достаточно популярным, в силу того, что дебетовые банковские карты международных платежных систем имеют большую популярность.

Электронные деньги на базе Интернета не обладают материальным носителем (картой или чем-либо другим), все переводы осуществляются в режиме on-line.

Существует так же отдельный вид платежей – с использованием мобильных телефонов. Механизм работы системы основан на привязке денежных средств к счету мобильного телефона клиента, которыми он может оплачивать услуги связи и не только. Расплачиваться можно при помощи SMS-команд или при помощи приложения от оператора связи и др. [3].

Современный мобильный телефон может одновременно использоваться для расчета как настоящими деньгами (через интернет-банкинг), так и электронными деньгами (либо через интернет-браузер, либо при помощи специального программного обеспечения).

Электронные деньги имеют ряд преимуществ:

1. *Удобство*. Любую покупку можно оплатить в один клик.
2. *Независимость от банков*. Электронные деньги не могут пропасть, как средства на банковских счетах в случае банкротства банка.
3. *Долговечность*. Деньги могут храниться столько, сколько нужно.
4. *Анонимность*. При желании отправитель и получатель могут остаться неизвестными.
5. *Универсальность*. В настоящее время почти все интернет-магазины и сайты услуг принимают электронные деньги.
6. *Защита от подделок*. В электронном виде нельзя перевести фальшивые деньги, что делает электронные деньги более защищенными в отличии от наличных денежных средств.
7. *Портативность*. Не нужно носить с собой, а также такие деньги невозможно потерять в отличии от наличных.
8. *Безопасность*. Все электронные платежные системы используют современные алгоритмы шифрования, что защищает владельцев денежных средств от краж.

В нашей стране наблюдается следующая тенденция: безналичные денежные средства не преобладают над наличными, но набирают все большую популярность. Данные статистики свидетельствуют о том, что уже через пару лет безналичный оборот превысит наличное обращение денежных средств в России. Как показывает статистика на октябрь 2018 года россияне осуществили 43% платежей при помощи банковских карт [4].

Согласно данным исследования Mediascope, самыми популярными способами оплаты в интернете остаются банковские карты, интернет-банкинги и электронные деньги. Аудитория сервисов электронных денег показала наибольший рост: в этом году с их помощью платят on-line 71% опрошенных – по сравнению с прошлым годом их доля выросла на 22,8%. Банковскими картами рассчитываются 88,9% респондентов – на 12,2% больше, чем в прошлом году. Интернет-банкинги используют 87,2% опрошенных – по сравнению с прошлым годом рост доли составил 8,9%.

Популярность набирает еще один способ онлайн-оплаты – мобильные бесконтактные платежи. Аудитория таких сервисов в 2018 году выросла в 3,5 раза – ими пользуются 36,3% респондентов.

Наглядно соотношение использования современных видов платежей представлено на рисунке 1.

Рис. 1. Использование современных видов платежей в России

Рассмотрев преимущества электронных денег, несомненно можно сделать вывод, что в дальнейшем электронные платежные системы будут только развиваться и усовершенствовать свою деятельность, что приведет к еще большей их популярности. Возможно в ближайшем будущем Россия войдет в рейтинг стран лидирующих по объему безналичных расчетов.

На данный момент Яндекс.Деньги – безусловно лидер по количеству пользователей среди сервисов электронных денег. В прошлом году с его помощью платили 33% респондентов, в этом – 48,5%: за год доля пользователей сервиса выросла почти в 1,5 раза. Далее следуют WebMoney и PayPal – 38,9% и 38,6% соответственно. На четвертом месте QIWI – 36,2%. Аудитория электронного кошелька МТС-Деньги составляет 12,1% от всего числа опрошенных онлайн-плательщиков в возрасте 18−55 лет.

Особенно часто используют электронные деньги для оплаты заказов в интернет-магазинах (в российских – 27,9% опрошенных, в зарубежных – 27,8%, без уточнения географии – 37,2%), мобильную связь (35,2%), контент, книги, мобильные приложения или платные опции соцсетей (21%). Кроме того, 24% респондентов переводят электронные деньги другим людям, а 19,8% – платят за ЖКУ и по другим бытовым счетам [5].

Рассмотрим наиболее существленные недостатки использования электронных денег:

– отсутствие устойчивого правового регулирования в сфере применения электронных денег;

– возможность заинтересованных лиц отслеживать персональные данные плательщиков;

– возможность хищения электронных денег посредством инновационных методов.

Следует отметить, что многие банки настороженно относятся к развитию электронных денег, опасаясь неконтролируемой эмиссии и других спорных вопросов касательно внедрения электронных денег. Кто-то предпочитает использование наличны денежных средств, потому что оплата безналичным способом не везде возможна. Особое место занимает проблема возможного использования электронных денег в схемах, направленных на отмывание денежных средств и финансирование терроризма.

Электронные деньги это удобное средство для оплаты любых покупок онлайн, как легальных так и нелегальных.

Электронные деньги все чаще стали использоваться в противоправных целях. Возможность анонимно переводить деньги, а также открытия счетов и проведения финансовых операций без личного присутствия в банке сделали использование электронных платежных систем удобными для отмывания преступных доходов. Злоумышленники используют электронные платежные системы в расчётах за наркотики и в последующем отмывании доходов. А также мошенники злоупотребляют существующим законодательным регулированием электронных денег, в частности, возможностью использовать анонимные электронные платежные системы для совершения незаконных финансовых операций путем перевода средств с одного анонимного электронного кошелька на другой. Иногда бывает сложно определить, из какой страны осуществляется доступ по Интернету к персональным счетам, а банковские работники по различным причинам не обращают внимание на возможную криминальность совершаемых транзакций.

Учитывая все особенности, которые были рассмотрены выше, можно выделить следующие моменты, которые делают электронные деньги уязвимыми для злоумышленников в целях легализации доходов и финансирования терроризма.

Первой уязвимостью электронных денег является то, что электронные деньги обеспечивают ускоренное перемещение денежных средств в больших объемах. Так для перемещения крупной суммы наличных денежных средств преступникам понадобится потратить значительное количество времени, в течение которого существует большая вероятность поимки злоумышленника. Электронным деньгам не присущи такие недостатки, поскольку переводы осуществляются мгновенно. Стоит отметить, что в определенных электронных платежных

системах отсутствует ограничения по сумме перевода, что делает данные системы еще более привлекательными для злоумышленников в целях отмывания доходов полученных преступным путем.

Второй уязвимостью электронных денег является отсутствие личного контакта системы с клиентом. Электронные деньги свободно можно перевести с одного счета на другой в любом объеме, при этом личное присутствие клиента не требуется. Данная особенность также важна для злоумышленников.

Третья уязвимость – при использовании электронных денег для международных переводов сильно усложняется проведение расследований экономических преступлений. Таким образом, жертва преступления может находиться в одной юрисдикции, преступник в другой, а зарегистрированная электронная платежная система в третьей.

С каждым годом электронные платежные системы становятся все более популярными как для обычных людей, так и для злоумышленников, для которых электронные деньги являются инструментом для отмывания преступных доходов и финансирования терроризма. Таким образом, преступник получив крупную сумму электронных денег постарается их «обналичить». Поэтому в рамках работы необходимо уделить должное внимание способам ввода и вывода денежных средств в/из системы.

В настоящий момент существуют следующие способы ввода денежных средств в системы электронных денег:

- через терминалы по приему наличных;
- банковской картой;
- банковским переводом;
- наличными дененжными средства через отделение банка;
- использование интернет-банкинга;
- денежным переводом через альтернативные системы денежных переводов;
- с помощью предоплаченной карты. В таком случае, клиент покупает специальную предоплаченную карту в определенном магазине, при покупке которой не нужно предъявлять свои данные. Сведения о покупке таких карт не сообщаются в подразделение финансовой разведки;
- при помощи специального обменного пункта. В специальном обменном пункте можно обменять денежные средства на электронные деньги, при которой не осуществляется идентификация клиента;
- с помощью других электронных денег.

Все вышеперечисленные способы ввода денежных средств являются общедоступными. Особенный интерес для мошенников представляют те способы, которые не обеспечивают должной идентификации и определения лица/лиц, осуществляющего перевод.

В настоящий момент существуют следующие способы вывода денежных средств из системы:

- банковский перевод;
- перевод на банковскую карту;
- выплата наличными через системы денежных переводов;
- выплата денежных средств при помощи специального обменного пункта;
- выплата почтового перевода.

Описанные выше способы ввода и вывода денежных средств делают электронные деньги особенно удобными для пользователей, но вместе с тем делают их привлекательными для преступников.

Операции, связанные с отмыванием денежных средств, способны значительно увеличить риск потери репутации для кредитных организаций, негативно влиять на курсы валют и процентные ставки. «Грязные» деньги, полученные незаконным путем, могут подрывать экономику и валюту стран, создавая угрозу для национальной безопасности.

В странах третьего мира, где экономика недостаточно сформирована незаконные доходы могут значительно превышать бюджет страны. Такие ситуации приводят к потере государственного контроля над экономической политикой. В большинстве случаев огромная база активов, накопленная за счет отмывания денег, может использоваться для спекулятивной скупки рынков или даже целой экономики небольшой страны.

Кроме того, отмывание доходов, полученных преступным путем, может оказывать негативное влияние на курс валют и процентные ставки по кредитам. Это связано с тем, что мошенники вкладывают денежные средства не в отрасли экономики, которые приводят к экономическому росту, а в отрасли, где проще всего скрыть незаконно полученные денежные средства.

Отмывание денежных средств приводит к увеличению налоговой нагрузки на добросовестных налогоплательщиков, так как казна государства не полностью выполняет фискальную функцию и, поэтому, в большинстве случаев государству приходится увеличивать ставки по налогам и вводить дополнительные.

Рассмотрим частный случай отмывания денежных средств – приватизацию. Схема сводится к следующему: мошенники предлагают большую сумму за государственные предприятия, нежели чем добросовестные покупатели. Такие сделки часто бывает экономически выгодными, поэтому могут выступать в качестве механизма отмывания сделок.

Государства, принимающие участие в процессе легализации доходов, могут потерять свою репутацию перед международным экономическим сообществом. В современном мире деловая репутация играет важную

роль. В настоящий момент существует рейтинг стран с крупнейшей теневой экономикой. В таких странах, в том числе и в России, достаточно часто реализуются финансовые преступления, такие как мошенничество в крупных размерах, хищения посредством операций с ценными бумагами на основе внутренней информации о деятельности компании-эмитента и др. Данные этого рейтинга и других международных рейтинговых агентств могут свидетельствовать о низкой экономической привлекательности стран, находящихся в данных рейтингах, что препятствует развитию экономик и одновременно привлекает внимание преступных организаций, реализующих преступные схемы по отмыванию доходов, полученных преступным путем. Чтобы восстановить репутацию экономики страны, государству приходится осуществлять серьезные инвестиции, чтобы иметь возможность контролировать финансовые потоки, направленные на отмывание денежных средств [6].

В условиях сложившейся экономической ситуации государство вынуждено проводить финансово затратную социальную политику, а именно увеличивать расходы на содержание специализированных правоохранительных органов и здравоохранение (лечение от наркотической зависимости).

Подводя итог, необходимо констатировать факт, что борьба с отмывание денежных средств в нашей стране ведется на недостаточно хорошем уровне. Хотелось бы отметить, что для достижения прогресса в данном направлении, во-первых, необходимо создать механизм идентификации пользователей, регистрирующихся в электронных платежных системах. Данную проблему можно решить с помощью привязки электронных кошельков клиентов к их банковским картам.

Второй рекомендацией по снижению рисков отмывания денежных средств через платежные системы можно предложить введение лимита на сумму перевода между пользователями различных электронных платежных систем.

В-третьих, государству для борьбы с отмыванием преступных доходов и финансированием терроризма необходимо законодательно закрепить факты информирования государственных органов, о том какие сделки совершаются при помощи электронных денег. Для этого необходимо внести соответствующие изменения в действующее законодательство, что предоставит дополнительные возможности правоохранительным органам контролировать данные операции. Законодателю необходимо разграничить следующие вопросы: степень необходимого контроля за сделками с использованием электронных денег, минимальный размер суммы переводов, от которой необходимо осуществлять контроль за сделками, временной период между сделками, а также перечень товаров, работ и услуг, которые должны подлежать контролю. Несмотря на то, что данные меры будут трудоемкими и затратными они позволят государственным органам получать дополнительную информацию о пользователях электронных платежных систем. Негативным моментом является то, что дополнительная нагрузка по контролю ляжет как на собственников электронных платежных систем, так и на правоохранительные органы, что в результате увеличит себестоимость пользования электронными деньгами и затраты на деятельность правоохранительных органов со стороны государства.

В-четвертых, государству также необходимо ввести лицензирование эмиссии электронных денег в целях противодействия отмывания доходов и финансирования терроризма. Данная мера необходима, так как оборот электронных денег напрямую связан с денежным обращением государства. Введение лицензирования эмиссии электронных денег требует внесения изменений в действующие законодательство, а именно разработку нормативных актов и рекомендаций. Также стоит отметить, что внедрение данной меры будет трудоемко и затратно, они позволят государственным органам сократить риски связанные с электронными платежными системами в сфере ПОД/ФТ. Введение лицензирования эмиссии электронных денег может быть внедрено в систему в качестве лицензирования всех кредитно-финансовый учреждений, либо внедрение отдельных лицензий на операции с электронными деньгами.

В-пятых, необходимо адаптировать систему внутреннего контроля в банках под условия электронных платежей, проводимых через электронные платежные системы. То есть внедрение особых процедур выявления подозрительных сделок с использованием электронных денег и своевременная передача информации в Росфинмониторинг.

В-шестых, важно отметить, что для эффективного внедрения всех вышеизложенных рекомендаций необходим высококвалифицированный персонал. Необходимо проводить обучение кадров в сфере ПОД/ФТ с использованием электронных денег.

Обобщив все выше сказанное, можно сделать вывод, что для минимизации рисков использования электронных платежных систем в целях противоправной деятельности, следует вести комплексную работу в следующих направлениях:

- необходимо создать механизм идентификации пользователей, регистрирующихся в электронных платежных системах;
- введение лимита на сумму перевода между пользователями различных электронных платежных систем;
- необходимо законодательно закрепить факты информирования государственных органов, о том какие сделки совершаются при помощи электронных денег;
- ввести лицензирование эмиссии электронных денег;
- необходимо адаптировать систему внутреннего контроля в банках под условия электронных платежей;
- необходимо проводить обучение кадров в сфере ПОД/ФТ с использованием электронных денег.

В современном мире происходит постоянное и непрерывное усовершенствование онлайн технологий, разрабатываются новые электронные платежные системы. Например, такие как криптовалюта. Так как в данной сфере российское законодательство отстает, то создаются благоприятные условия для мошенников в целях отмывания доходов и финансирования терроризма.

Подводя итог, стоит отметить что в первую очередь стоит законодательно закрепить нормативные акты в сфере электронных платежных систем.

Список литературы

1. Fullenkamp C., Nsouli S. M. Six Puzzles in Electronic Money and Banking : IMF Working Paper WP/04/19 / International Monetary Fund. – 2004. – URL: https://www.imf.org/external/pubs/ ft/wp/2004/wp0419.pdf

2. ЕАГ «Риски использования электронных денег для отмывания (легализации) доходов и финансирования терроризма» [Электронный ресурс] / ЦБ РФ. URL: https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/61493/electr2010.pdf (дата обращений 03.05.2019)

3. Ревенков П.В., Дудка А.Б. Риски отмывания денег в условиях применения электронных денег / Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2015. – №4. – С. 78-88.

4. Регионы, жители которых чаще всего платят банковскими картами [Электронный ресурс] / РИА Новости. URL: https://ria.ru/20190225/1551316792.html (дата обращений 03.05.2019)

5. Рынок онлайн-платежей в России [Электронный ресурс] / исследования Mediascope. URL: https://www.sostav.ru/publication/mediascope-vyyasnila-kak-i-chto-oplachivayut-onlajn-v-2018-godu-33828.html (дата обращений 03.05.2019)

6. Ревенков П.В., Воронин А.Н. Отмывание незаконных доходов: анализ проблемы и некоторые рекомендации // Деньги и кредит. – 2011. – № 4. – С. 30-35.

RISKS OF USE OF ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS IN OPTICAL ACTIVITIES

V.K. Vlasova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The paper discusses the features of electronic payment systems and electronic money, as well as their advantages and disadvantages; risk analysis of the use of electronic payment systems; analysis of the methods of input and output of funds into / from the electronic money system; recommendations on how to counter money laundering and terrorist financing are presented.

Keywords: electronic payment systems, electronic money, illegal activities, countering money laundering.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ УЯЗВИМОСТЕЙ РОССИЙСКИХ СИСТЕМНО ЗНАЧИМЫХ БАНКОВ К РИСКУ ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ

Ю.С. Евлахова

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

В статье раскрыты два подхода к определению уязвимостей системно значимых банков к риску отмывания денег. Первый подход опирается на оценку угроз, уязвимостей на основе Национальных оценок рисков отмывания денег и финансирования терроризма, подготовленных Росфинмониторингом. Второй подход позволяет идентифицировать уязвимости российских системно значимых банков на основе взаимосвязей банковских рисков.

Ключевые слова: противодействие легализации преступных доходов, кредитные организации, банковские риски, риск-профили

Выделение системно значимых банков в отдельный объект регулирования призвано усилить контроль за их деятельностью и тем самым минимизировать риски системного финансового кризиса. Вместе с тем, наличие морального риска, вызванного системно значимым статусом кредитных организаций, неполное покрытие регулированием каналов и способов передачи риска от системообразующих организаций на финансовый сектор в целом, а также возможность применения внешних санкций к национальным системно значимым кредитным организациям превращают их в зону уязвимостей к эндогенным и экзогенным угрозам финансовой безопасности.

Отметим, что понятие уязвимости применительно к системно значимым банкам может рассматриваться на двух уровнях:

– системно значимые кредитные организации как зона уязвимости национальной финансовой системы. Характеристики российских системно значимых кредитных организаций как зон уязвимости к угрозам национальной финансовой безопасности могут быть сформулированы с учетом угроз, изложенных в Стратегии эко-

номической безопасности РФ до 2030 года, а также на основе оценок системного риска банковского сектора РФ, представленных в Обзорах финансовой стабильности Банка России;

– выделение зон уязвимости в деятельности системно значимых банков (с учетом контекста финансовой безопасности рассматриваются уязвимости к риску отмывания денег). Такие зоны могут быть определены исходя из результатов Национальной оценки рисков легализации (отмывания) преступных доходов (НОР ОД) [1] и Национальной оценки рисков финансирования терроризма (НОР ФТ) [2], подготовленных Росфинмониторингом, а также на основе результатов собственных исследований.

Исследование зон уязвимости в деятельности российских системно значимых банков и является целью данной научной работы.

Прежде всего, отметим, что кредитно-финансовая сфера определена в НОР ОД как одна из четырех существующих зон риска отмывания денег в российской экономике (наряду со сферой бюджетно-налоговых отношений, областью коррупционных правонарушений, сферой незаконного оборота наркотиков). В кредитно-финансовой сфере Росфинмониторингом были конкретизированы следующие угрозы:

– преступления, совершаемые в банковской сфере, связанные с хищением денежных средств путем мошенничества с кредитными средствами и средствами, находящимися на расчетных, текущих и депозитных счетах,

– деятельность руководителей и собственников кредитных организаций, повлекших причинение ущерба добросовестным кредиторам и вкладчикам, включая преднамеренное или фиктивное банкротство финансовых организаций,

– незаконная банковская деятельность,

– мошеннические действия в небанковском секторе.

При этом некоторые угрозы носят и экзогенный, и эндогенный характер. Так, анализ документов наднациональных стратегий и концепций международных организаций на пространстве Евразийского и Азиатско-Тихоокеанского регионов показал, что основные угрозы кредитно-финансовой сфере РФ исходят от: мошеннических действий в банковских системах стран СНГ; сокрытия преступных активов в странах БРИКС и АТЭС, деятельности, связанной с перемещением через границу ЕАЭС наличных денег для их легализации.

Из рассмотренных угроз деятельности российских системно значимых кредитных организаций наибольший ущерб наносят мошеннические операции с денежными средствами. Согласно данным ФКУ «ГИАЦ МВД России» за период 01.01.2015 – 01.07.2017 гг. ущерб от мошенничества в сфере кредитования составил 78 млрд руб, или 11% от общей суммы ущерба по преступлениям экономической и коррупционной направленности за этот период. В структуре ущерба от преступлений экономической и коррупционной направленности размер ущерба от мошенничества в сфере кредитования занимает 3-е место, уступая ущербу от мошенничества в целом (1 –е место: 329,7 млрд руб или 46%) и ущербу от уклонения от уплаты налогов и сборов с организаций (2-е место: 125 млрд руб, или 18%). При этом до 40% преступлений, идентифицируемых как мошенничество в целом, приходится на незаконные действия, связанные с финансовой деятельностью, исключая сферу кредитования.

Что касается преднамеренного или фиктивного банкротства финансовых организаций, то в отношении российских системообразующих банков действует механизм их финансового оздоровления через Фонд консолидации банковского сектора, что существенно снижает риски преднамеренного или фиктивного банкротства. Вместе с тем значимой проблемой для всего банковского сектора остается преступный вывод активов через преднамеренное банкротство банков и хищение средств вкладчиков.

Угроза незаконной банковской деятельности не связана с системно значимыми банками.

В НОРах ОД и ФТ описан широкий спектр национальных рисков отмывания доходов и финансирования терроризма в российской экономике, следующие из этих рисков напрямую связаны с кредитными организациями:

– риск использования кредитных организаций в схемах легализации преступных доходов;

– риск использования номинальных юридических лиц-резидентов в схемах легализации преступных доходов;

– риск использования наличных денежных средств в схемах легализации преступных доходов,

– риск использования банковских карт в целях финансирования терроризма.

В таблице 1 обобщены виды рисков, группировки по уровню риска и даны пояснения их связи с кредитными организациями.

Таблица 1

Актуальные риски отмывания денег и финансирования терроризма, относящиеся к российским кредитным организациям

Виды рисков отмывания денег и финансирования терроризма	Уровень риска и его динамика	Связь с кредитными организациями
Риск использования кредитных организаций в схемах легализации преступных доходов	Группа повышенного риска, снижение	В силу доминирующей роли в структуре банковского сектора, универсального характера и доступности финансовых услуг для кредитных организаций присутствует угроза со стороны лиц, причастных к совершению мошеннических действий, коррумпированных должностных лиц, организованных преступных групп, то есть угроза вовлеченности в схемы легализации преступных доходов.
Риск использования номинальных юридических лиц-резидентов в схемах легализации преступных доходов	Группа высокого риска, снижение	Анализ ФБД Росфинмониторинга свидетельствует о значительном объеме денежных средств, ежегодно проходящих по банковским счетам юридических лиц с признаками «фирм-однодневок» (в том числе с использованием интернет-банкинга). Банки могут подвергаться так называемому клиентскому риску отмывания денег.
Риск использования наличных денежных средств в схемах легализации преступных доходов	Группа высокого риска, снижение	Использование для обналичивания денежных средств банковских карт, оформленных на подставных физических лиц, корпоративных банковских карт. Таким образом, речь также идет об угрозе клиентского риска отмывания денег для банков.
Риск использования банковских карт в целях финансирования терроризма	Группа рисков высокого уровня	Высокая угроза перемещения средств для финансирования терроризма с использованием банковских карт выявлена и подтверждена высокой частотой выявления данных фактов в материалах правоохранительных органов и финансовой разведки. Высокая доступность и распространенность банковских карт создает угрозы для всех российских банков.

Источник: составлено автором на основе [1], [2].

Таким образом, актуальные для российской экономики риски отмывания денег и финансирования терроризма связаны с деятельностью всех российских кредитных организаций, в том числе системообразующих. Однако для системно значимых банков угроза данных рисков приобретает особую значимость в силу определенных параметров кредитных организаций (параметров, позволивших пройти критерий отнесения к системно значимым организациям), в частности:

– высокий относительный размер активов (под относительным размером понимается удельный вес активов системно значимого банка в совокупных активах кредитных организаций),

– высокий абсолютный и относительный размер вкладов физических лиц (абсолютный размер – свыше 10 млрд руб., под относительным размером понимается удельный вес средств, размещенных физическими лицами в системно значимом банке на основании договора банковского вклада или договора банковского счета, в совокупном объеме вкладов физических лиц, размещенных в кредитных организациях)[9].

Исходя из проведенного анализа, могут быть выделены следующие уязвимости российских кредитных организаций, в том числе системно значимых, к риску отмывания денег:

– операции с использованием наличных денежных средств (в том числе выдача со счетов физических лиц и счетов платежных карт, выдача по платежным картам юридических лиц, выдача денежных средств индивидуальным предпринимателям, использование корпоративных банковских карт, оформленных на подставных физических лиц; подробный анализ объема и структуры сомнительных операций в российском банковском секторе на основе данных Банка России приведен в статье [3]),

[9] Пороговые значения для относительных размеров указанных величин законодательно не установлены ввиду особенностей методики определения системно значимых кредитных организаций (Указание ЦБ РФ от 22.07.2015 г. №3737-У).

– клиенты банков – юридические лица, относящиеся к категории «фирм-однодневок» или находящиеся под контролем преступников,

– операции с использованием банковских технологий, позволяющих избежать личного присутствия в банке и идентификации при проведении платежей, а также с использованием анонимных электронных средств платежа.

Определить зоны уязвимости к риску отмывания денег отдельно для группы системно значимых банков позволяет методика, разработанная Евлаховой Ю.С. [4], [5], отличительной особенностью которой является теоретическая предпосылка о том, что риски в деятельности кредитной организации существуют комплексно, в непрерывной взаимосвязи друг с другом, и только с целью анализа и управления ими риски вычленяют из общей массы, их идентифицируют, оценивают и принимают меры по управлению.

На основе анализа научных исследований в области банковских рисков и риска ОД/ФТ, а также фактологического материала на первом этапе методики обоснованы взаимосвязи операционного, странового, репутационного и стратегического рисков с риском ОД/ФТ.

Оценка операционного и стратегического рисков опирается на нормативные методики Центрального банка РФ. Оценка странового риска проведена на основе анализа активов, подверженных страновому риску (в связи с отсутствием единой методики оценки). Для оценки репутационного риска банков разработана авторская методика оценки. Необходимость разработки такой методики обусловлена наличием индивидуальных методик оценки риска потери деловой репутации банком и методологической невозможностью обобщения их результатов.

Построение риск-профилей российских системно значимых банков, отражающих риск ОД/ФТ, осуществляется на третьем этапе методики. Далее проводится группировка и типологизация риск-профилей российских системообразующих институтов. Для определения общего риск-профиля группы системно значимых банков рассчитаны средние значения каждого из рассматриваемых рисков, что дает дополнительные возможности для анализа уязвимостей, позволяя как соотнести риск-профиль каждого системно значимого банка со средним по группе, так и осуществлять в динамике мониторинг накопления рисков по группе системно значимых банков.

Анализ риск-профилей показывает, что при возникновении угроз в области взаимосвязей странового и репутационного риска к риску отмывания денег и финансирования терроризма, отдельные российские системно значимые банки, имеющие риск-профили с доминированием одного или двух рисков, оказываются наиболее подвержены риску отмывания денег и финансирования терроризма, а значит вносят повышенный вклад в угрозу роста системного риска на российском финансовом рынке.

Таким образом, в дополнение к известному сценарию реализации системного риска финансового рынка, а именно: системного риска как риска ликвидности, на российском финансовом рынке может реализоваться другой сценарий. Страновой и репутационный риски могут выступить триггерами риска ОД/ФТ, который в свою очередь при решении регулятора отозвать лицензию системно значимого финансового института приведет к реализации системного риска финансового рынка.

Исследование риск-профилей российских системно значимых банков проведено на основе соответствующих данных на 01.01.2015 г. [4], в соответствии с этим были выделены следующие зоны уязвимости российских системно значимых банков в этот период: 1) корреспондентские отношения с зарубежными банками и операции по внешнеторговым контрактам; 2) действия банковских клиентов, контрагентов и сотрудников, формирующие деловую репутацию банков.

Наличие уязвимости российских банков в области взаимосвязи странового риска и риска ОД/ФТ, на наш взгляд, обусловлено тем, что зарубежные банки-контрагенты, имеющие одинаковую оценку странового риска, различаются по величине риска отмывания денег и финансирования терроризма. Это утверждение подтверждается сопоставлением позиций в международной системе ПОД/ФТ тридцати четырех стран с высоким уровнем дохода, являющихся членами ОЭСР или Евросоюза, которые Банком России при расчете нормативов достаточности капитала считаются странами с низким уровнем странового риска, результаты представлены в работе [6].

Для снижения уязвимости корреспондентских отношений с зарубежными банками и операций по внешнеторговым контрактам к рискам ОД/ФТ считаем возможным рекомендовать российским системно значимым банкам проведение при внешнеэкономических операциях дополнительного анализа стран-контрагентов по их позиции в международной системе ПОД/ФТ вне зависимости от качества оценки странового риска.

В результате оценки репутационного риска российских системно значимых банков в диссертации определено, что у 40% рассмотренных кредитных организаций показатель риска потери деловой репутации выше среднего. Взаимосвязь рисков потери деловой репутации и отмывания денег проявляется в том, что потеря доверия к надежности кредитной организации может произойти в результате огласки сведений о недостаточной эффективности системы внутреннего контроля или о вовлеченности кредитной организации в незаконные финансовые операции. В этой связи нами сформулирована рекомендация Банку России о включении в спектр ин-

струментов регулирования и надзора системно значимых банков оценки репутационного риска на регулярной и возможно единой методической основе.

Мониторинг риск-профилей системно значимых банков на основе данной методики позволяет определить динамику рисков. В частности, нами были определены изменения риск-профилей банка «ФК Открытие» (на 01.01.2017 г.) и банка ВТБ (ПАО) на 01.01.2018 г. Выбор банков обусловлен тем, что один из них («ФК Открытие») находится в процессе финансового оздоровления, тогда как второй (ВТБ (ПАО)) – нормально функционирует.

На рис. 1 представлены изменения риск-профиля банка «ФК Открытие» за 2014-2016 годы, которые отражают уязвимости банка к риску отмывания денег.

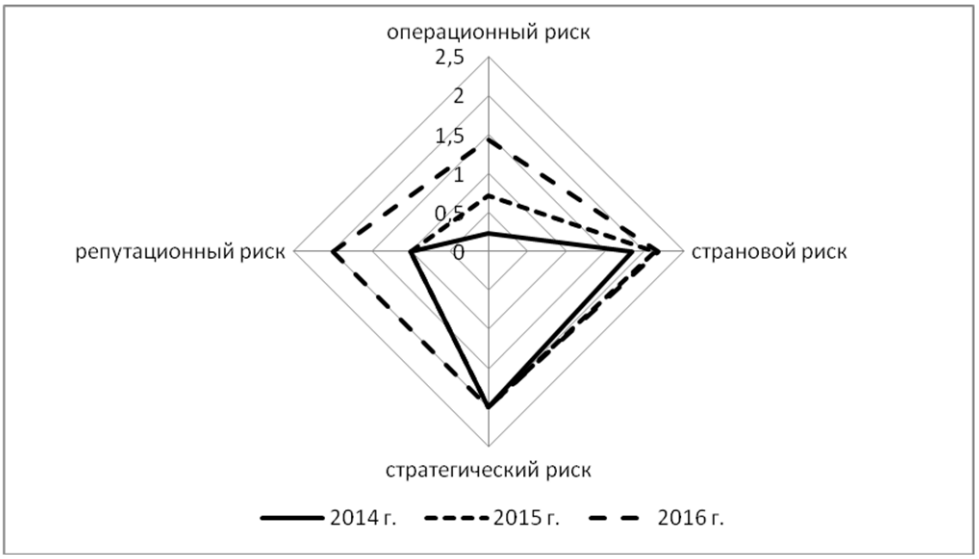


Рис. 1. Изменения риск-профиля ПАО Банк «ФК Открытие» за 2014–2016 гг.
(составлено и рассчитано автором)

Анализ рис. 1 показывает накопление рисков банком «ФК Открытие» к 2017 г. по всем рассматриваемым видам. При этом если в 2014 г. у банка существовали зоны уязвимости в части взаимосвязей странового риска и риска отмывания денег, то к 2016 году возникли зоны уязвимости в области взаимосвязей операционного и репутационного рисков с риском отмывания денег при сохранении зоны уязвимости, связанной со страновым риском.

Что касается банка ВТБ (ПАО), то изменение его риск-профилей представлено на рис. 2.

Данные рис. 2 свидетельствуют о том, что за прошедшие три года риск-профиль Банка ВТБ (ПАО) не изменился, при этом зона уязвимости к риску отмывания денег, связанная со страновым риском, у банка сохранилась.

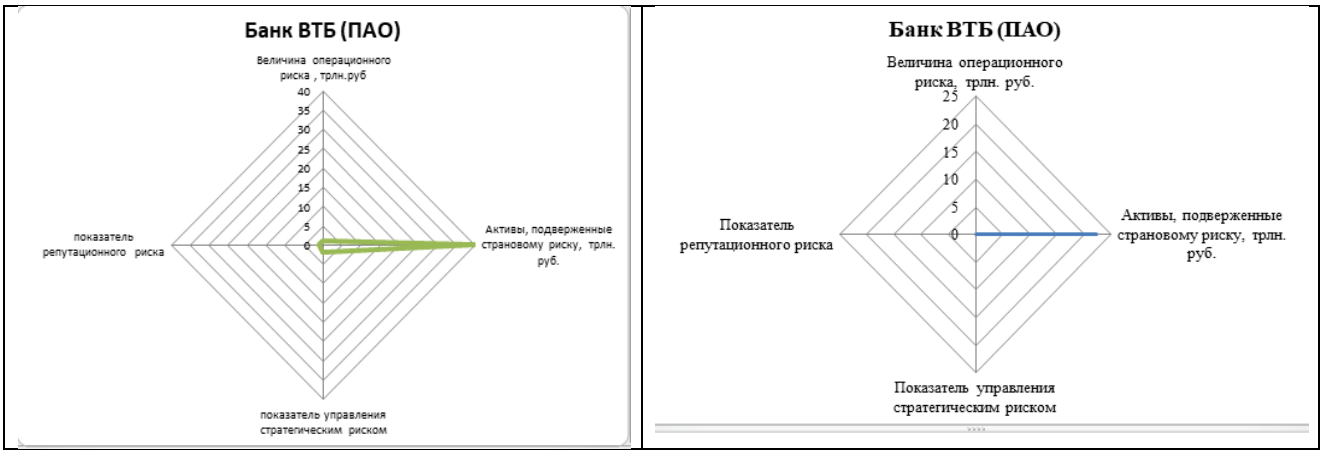


Рис. 2. Риск-профили Банка ВТБ (ПАО) на 01.01.2015 г. (слева)
и на 01.01.2018 (справа) (составлено и рассчитано автором)

Выводы:

1) В статье рассмотрены два подхода к определению уязвимостей системно значимых банков к риску отмывания денег: первый подход – с позиций отдельных операций, клиентов, географического фактора; второй – с точки зрения взаимосвязей банковских рисков. Подходы не противоречат друг другу и могут быть использованы в комплексе.

2) На основании отчетов о национальных оценках рисков ОД и ФТ в работе выделены уязвимости российских кредитных организаций, в том числе системно значимых, к риску отмывания денег и финансирования терроризма. Обобщая, отметим, что это зоны уязвимости, связанные с определенными видами операций и отдельными категориями клиентов. В случае системно значимых банков эти уязвимости еще более актуализируются в силу высокого относительного размера их активов. Кроме того, поскольку российские системообразующие кредитные организации, как правило, являются многофилиальными, то в свете тенденции к перемещению незаконных схем из крупных финансовых центров в региональные отделения крупных банков, отмеченной в [1], зоны уязвимости, связанные с наличными денежными операциями, имеют повышенную значимость для системно значимых банков РФ.

3) В соответствии с авторской методикой зоны уязвимости российских системно значимых банков на 01.01.2015 г. – это корреспондентские отношения с зарубежными банками и операции по внешнеторговым контрактам; действия банковских клиентов, контрагентов и сотрудников, формирующие деловую репутацию банков. Мониторинг риск-профилей отдельных банков показывает изменения в зонах уязвимости (в качестве одной из причин рассматривается финансовое положение банков). Однако для выявления сдвигов в зонах уязвимости системно значимых банков к настоящему времени в сравнении с 01.01.2015 г. требуются дополнительные исследования.

Таким образом, выявленные уязвимости российских системно значимых банков к риску отмывания денег нуждаются в дополнительном регулировании, что позволит минимизировать как системные риски финансового сектора, так и риски национальной финансовой безопасности.

Публикация подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (соглашение № 18-010-00657)

Список литературы

1. Национальная оценка рисков легализации (отмывания) преступных доходов. 2017-2018. Публичная версия. [Электронный ресурс]. URL:http://www.fedsfm.ru (дата обращения: 19.04.2019).
2. Национальная оценка рисков финансирования терроризма. Публичная версия. [Электронный ресурс]. URL:http://www.fedsfm.ru (дата обращения: 19.04.2019).
3. Евлахова Ю.С., Степаненко А.В. О совершенствовании внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ в российских коммерческих банках // Финансы и кредит. – 2019. – Т. 25, № 4. – С. 778 – 788. https://doi.org/10.24891/fc. 25. 4.778
4. Евлахова Ю.С. Развитие методологических подходов к оценке риска отмывания денег и финансирования терроризма в банковском секторе РФ // Финансы и кредит. – 2016. – № 19. – С. 12-25.
5. Alifanova E. N. and Evlakhova Y. S., (2018), “Transforming the Regulation of Russian Financial Institutions: a Response to Modern Challenges of Money Laundering and Terrorist Financing” in III Network AML/CFT Institute International Scientific and Research Conference “FinTech and RegTech: Possibilities, Threats and Risks of Financial Technologies”, KnE Social Sciences, pages 567–575. DOI 10.18502/kss.v3i2.1591
6. Евлахова Ю.С. Оценка странового риска российских банков и его взаимосвязь с риском отмывания денег // Банковское дело. – 2016.- №3. – С. 48-54.

DETERMINATION OF THE VULNERABILITY OF THE RUSSIAN SYSTEMICALLY IMPORTANT BANKS TO THE RISK OF MONEY LAUNDERING

In article two approaches to definition of vulnerabilities systemically important banks to money laundering risk are discussed. The first approach leans on assessment of threats, vulnerabilities on the basis of the National risk assessment of money laundering and financing of terrorism prepared by Rosfinmonitoring. The second approach allows to identify vulnerabilities of systemically important banks Russian on the basis of bank risks interrelations.

Keywords: anti-money laundering, credit institutes, bank risks, risk-profiles

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ РИСКОВ В УЗБЕКИСТАНЕ

Б.И. Исроилов

ЦПКЮ при министерстве Юстиции Республики Узбекистан

Автором исследована национальная система оценки рисков в Узбекистане. По результатам исследования раскрыты процессы формирования и становления системы противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма в республике. Дана соотвествующая оценка системы оценки рисков в Узбекистане

Ключевые слова: мировая экономика, борьба с отмыванием денег, финансирование терроризма, легализация доходов, оценка рисков, риск-ориентированный подход.

Сегодня как никогда большое значение приобретают прозрачность и легальность операций в национальных финансовых системах. По этой причине крайне важно создать действенные механизмы противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма, чтобы не только защитить работоспособность финансовой системы страны, но и обеспечить должное использование государственных средств в целях борьбы с последствиями финансового кризиса.

Отмывание денег это тяжкое преступление, которое затрагивает экономику в целом и тормозит социальное, экономическое, политическое и культурное развитие стран по всему миру. На протяжении последних десятилетий глобализация сопровождалась ростом международных и внутригосударственных теневых экономик, которому способствует противозаконная деятельность. Торговля наркотиками, людьми, человеческими органами и оружием, пособничество незаконной миграции, проституция и рэкет – все эти преступления приносят колоссальную прибыль, что не могло не привести к всплеску спроса на легализацию криминальных доходов.

Противодействие отмыванию денег включает в себя борьбу с последующим использованием доходов, полученных преступным путем, создание дополнительных механизмов для выявления этих преступлений и наказания лиц, которые их совершили.

Террористическая деятельность и финансирование терроризма также затрагивают и национальную, и международную экономику. Как и лица, занимающиеся отмыванием денег, террористы получают свои огромные доходы разнообразными, преимущественно криминальными, путями: в результате похищения людей, вымогательства, крупномасштабной контрабанды товаров, торговли наркотиками, грабежей и воровства. Для распределения и использования полученных средств им также необходима финансовая инфраструктура.

Процесс интеграции мировой экономики служит развитию экономики страны на основе новых интенсивных технологий. Но интеграционные процессы в мировой экономики наряду с положительными влиянием, оказываемым на развитие экономики несет в себе опасные последствия для общества и государства. В результате позитивного влияния глобализации мировой экономики растёт качество жизни населения, но вместе с этим наблюдаются рост правонарушений в области легализации доходов полученных преступным путем, финансирования терроризма и коррупции.

Поэтому такими авторитетными международными организациями и государственными объединениями как ООН, ОБСЕ, ЕС, ФАТФ приняты международные стандарты, регулирующие организацию работ по противодействию правонарушениям в области легализации доходов [1].

Международная безопасность затрагивает многое вопросы и сферы общественной жизни, при этом безопасность каждого отдельного государства тесно связана с безопасностью мирового сообщества в целом. Она строится на совокупности специальных принципов и норм, направленных на поддержание мира и безопасности, пересечение актов агрессии, обеспечение политической, военной, экономической, продовольственной, экологической, информационной безопасности государств и стабильности международных отношений [2].

Предпринимаемые в последнее время усилия по разработке действенных стратегий борьбы с отмыванием денег и пресечения финансирования терроризма (БОД/ПФТ) объединяют работу по нескольким различным, но связанным между собой аспектам финансовых систем и уголовного права. Одним из важных элементов этих стратегий являются подразделения финансовой разведки (ПФР). ПФР представляет собой центральный национальный орган, ответственный за получение, анализ и дальнейшую передачу компетентным органам раскрываемой финансовой информации о подозрительных операциях.

Первоначально несколько подразделений финансовой разведки (ПФР) были созданы в начале 1990-х годов в ответ на потребность в центральном органе для получения, анализа и дальнейшей передачи финансовой информации в целях борьбы с отмыванием денег. За последующие десять лет число ПФР возросло настолько, что в 2004 году Эгмонтская группа (неофициальная международная ассоциация ПФР) насчитывала уже 94 члена (в настоящий время-159). В 2003 году Целевая группа по финансовым мерам для борьбы с отмыванием денег (FATF) приняла пересмотренный набор рекомендаций по борьбе с отмыванием денег, в который впервые были включены прямые рекомендации в отношении создания и функционирования ПФР [3].

В последние годы, признавая ПФР как элемента системы борьбы с отмыванием денег и пресечения финансирования терроризма (БОД/ПФТ), Международный Валютный Фонд и Всемирный Банк, а также ряд их государств-членов, оказывали различным странам техническую помощь в области создания и укрепления ПФР.

Хотя на ПФР, входящие в состав Эгмонтской группы, возлагаются стандартные функции, заключающиеся в получении, анализе и дальнейшей передаче финансовой информации в целях борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма, эти подразделения во многих отношениях различаются между собой [4]. Официальные органы, которые намерены создать ПФР или повысить результативность работы существующих ПФР, имеют возможность выбора из целого ряда различных вариантов создания и организации работы ПФР. Аналогичным образом, сторонам, оказывающим техническую помощь в области ПФР, необходим доступ к широкому спектру информации по различным аспектам ПФР.

В настоящее время перед ПФР стоит ряд исключительных задач. Сфера их обязанностей расширяется и включает теперь, кроме отмывания денег и связанных с этим первичных преступлений, вопросы финансирования терро-

ризма. Финансовая информация, касающаяся финансирования терроризма, во многих отношениях отличается от финансовой информации, касающейся других преступлений, что ставит вопросы о методах анализа информации и о подготовке сотрудников ПФР. Круг субъектов, представляющих сообщения, также расширяется с включением в него представителей нефинансовых профессий, например, работников казино, сторон, предоставляющих услуги компаниям, а также юристов и бухгалтеров. В результате характер получаемых сообщений стал более разнообразным, и это в очередной раз ставит вопросы о методах анализа и о подготовке персонала.

Результаты ввзаимооценок деятельности органов ПФР в развитых, так и в развивающихся странах показали в целом низкий уровень соответствия финансовых систем рекомендациям FATF в области банковского надзора. Чаще всего эти рекомендации соблюдаются в меньшей степени, чем остальные рекомендации FATF.

В международном сообществе согласны, что недостаточное регулирование и надзор могут привести к подрыву доверия к финансовым рынкам и препятствовать восстановлению экономики. Прозрачность финансовых систем, усиление надзора за банковской деятельностью и укрепление международного сотрудничества между регулирующими и надзорными органами во всех сферах, включая борьбу с отмыванием денег / финансированием терроризма, являются обязательными мерами для того, чтобы обеспечить работоспособность, надежность и благополучие финансовых учреждений.

Борьба с преступлениями, связанными с отмыванием денег и финансированием терроризма, является неотъемлемым условием обеспечения целостности финансовых систем, но для успеха этой деятельности традиционные методы правоохранительных органов должны подкрепляться участием самой финансовой системы, в том числе внедрением принципов «знай своего клиента» и направлением в ПФР сведений о подозрительных операциях. Финансовые учреждения располагают важнейшей информацией об операциях, за которыми могут скрываться преступные планы. И хотя такая информация подпадает под действие обязательных норм конфиденциальности, ее требуется сделать доступной для правоохранительных органов, с тем чтобы дать им возможность отслеживать каналы перемещения криминальных денежных средств. полученных преступным путем и каналы финансирования терроризма и коррупция.

Для обеспечения правовой основе государственного контроля противодействии легализации доходов, полученных преступным путем и финансирования терроризма в Узбекистане необходимо принять Закон «О противодействии легализации доходов, полученных от преступной деятельности и финансированию терроризма» [4].

В целях совершенствования системы борьбы с преступлениями в экономической, валютно-финансовой и налоговой сфере, а также реализации требований Закона Республики Узбекистан «О противодействии легализации доходов, полученных от преступной деятельности и финансированию терроризма» принято Постановление Президента Республики Узбекистан 21 апреля 2006 года № ПП-331 «О мерах по усилению борьбы с преступлениями в финансово-экономической, налоговой сфере, с легализацией преступных доходов» [5]. Настоящим постановлением в структуре Департамента создано «Управление по противодействию легализации доходов, полученных от преступной деятельности, и финансированию терроризма», увеличив предельную численность управленческого персонала на 20 единиц. Управление по противодействию легализации доходов, полученных от преступной деятельности и финансированию терроризма в Департаменте при Генеральной прокуратуре имеет право получать, обобщать, анализировать, проверять и хранить информацию в сфере противодействия легализации доходов, полученных от преступной деятельности и финансирования терроризма, а также направлять предписания о приостановлении операций с денежными средствами или иным имуществом. (рис.1).

Департамент при Генеральной прокуратуре Республики Узбекистан является самостоятельным специализированным правоохранительным органом при Генеральной прокуратуре Республики Узбекистан.

Основные функции и направления деятельности Департамента в области противодействия легализации преступных доходов и финансированию террористической деятельности являются:

- *осуществление предусмотренного законодательством контроля за операциями (сделками) с денежными средствами или иным имуществом;*
- *координация работы организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, и органов, участвующих в противодействии легализации доходов, полученных от преступной деятельности и финансированию терроризма;*
- *организация и осуществление анализа и проработки поступающей от кредитных и иных финансовых организаций информации об операциях (сделках) с денежными средствами или иным имуществом юридических и физических лиц, в целях выявления возможной их причастности к отмыванию нелегальных доходов и финансированию экстремизма (терроризма);*
- *анализ форм и методов, используемых при легализации (отмывании) доходов, полученных от преступной деятельности, а также для оказания финансовой и иной поддержки террористическим организациям и материалов о физических и юридических лицах, в отношении которых имеются сведения об их причастности к террористической деятельности;*

Рис. 1. Структура управления по противодействию легализации доходов, полученных от преступной деятельности, и финансированию терроризма

- *обеспечение контроля за выполнением юридическими и физическими лицами требований законодательства о противодействии легализации доходов, полученных от преступной деятельности, и финансированию терроризма;*
- *осуществление в соответствии с международными договорами Республики Узбекистан взаимодействия и информационного обмена с уполномоченными органами иностранных государств в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансирования терроризма.*

Департамента свою деятельность в области противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма осуществляют с взаимосвязи государственными органами (рис. 2).

Согласно Закону Республики Узбекистан «О противодействии легализации доходов, полученных от преступной деятельности, и финансированию терроризма» организации осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом являются следующие:

Рис. 2. Структура государственных органов участвующих в сфере противодействию легализации доходов, полученных от преступной деятельности, и финансированию терроризма

Риск-ориентированный подход в контрольно-надзорной деятельности набирает все большую популярность. Ярким примером популярности риск-ориентированного подхода в контрольно-надзорной деятельности служит программа реформирования работы министерств и ведомств, распространяющая риск-ориентированный подход на все виды надзора. Данный подход предполагает концентрацию ограниченных ресурсов государства в зонах максимального риска для предотвращения вреда охраняемым законом ценностям и одновременно снижение административной нагрузки на добросовестных хозяйствующих субъектов.

Профессиональной оценкой рисков в финансовых компаниях занимаются специализированные подразделения, чьей задачей является исключительно риск-менеджмент [6]. Основная задача риск-ориентированного подхода вне зависимости от области его применения состоит в достижении поставленных целей за счет снижения рисков. Высокую популярность риск-ориентированного подхода (по сравнению с традиционным контролем) обеспечивает его сосредоточенность на зонах повышенного риска, что позволяет вовремя принять превентивные меры, выявить и устранить слабые места и тем самым избежать негативных последствий реализации риска. Риск-ориентированный подход опирается на несколько принципов [7]. Основными принципами риск-ориентированного подхода являются следующие (табл.1).

Современное развитие рыночных отношений и необходимость защиты добросовестных субъектов предпринимательства также требуют кардинального пересмотра форм и методов борьбы с экономическими преступлениями, своевременного выявления механизмов формирования «теневой экономики», каналов неконтролируемого оттока иностранной валюты, а также усиления системной работы по оптимизации импорта и стимулированию экспорта отечественных товаров.

Таблица 1

Принципы и характер проявления риск ориентированного подхода

Принципы РОП	Характер проявления
Распределение ресурсов	Ресурсы распределяются не равномерно, а с учетом размера риска (это касается как частоты, так и глубины проверки)
Соразмерность	Принимаемые контролером меры адекватны рассчитанному риску
Гибкость	Регулярная переоценка риска исходя из новых факторов и угроз
Законность	Действие (бездействие) контролера основано на документально зафиксированной системе оценки рисков
Открытость	Критерии оценки и классы риска открыты для подконтрольных лиц

В связи с этим Указом Президента Республики Узбекистана от 23 мая 2018 года «О мерах по коренному повышению эффективности использования бюджетных средств и совершенствованию механизмов борьбы с экономическими преступлениями». На Департамент по борьбе с налоговыми, валютными преступлениями и легализацией преступных доходов при Генеральной прокуратуре Республики Узбекистан возложена дополнительных задач, функций и полномочий [8].

Управлениями Департамента обработка сообщений о подозрительных операциях и дальнейшие меры по пресечению правонарушении осуществляются по следующей схемой (рис.3).

Национальная оценка рисков ОД/ФТ – это организованная и систематизированная программа работ по выявлению и оценке источников и методов отмывания доходов и финансирования терроризма, а также по выявлению недостатков в системе противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма и других уязвимостей, которые оказывают влияние, прямое или косвенное, в стране, где проводится оценка.

В общем, национальная оценка риска ОД/ФТ является процессом, который обычно представляет информацию по следующим вопросам:

- *характер и масштаб ОД/ФТ и смежных предикатных преступлений (например, угрозы);*
- *недостатки системы борьбы с отмыванием доходов, полученных преступным путем, системы контроля и другие особенности юрисдикции, что делают ее привлекательной для отмывания денег (например, уязвимость).*

Для координации работы по проведению оценки рисков создана Межведомственная комиссия по противодействию легализации доходов, полученных от преступной деятельности, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения [9].

Рис. 3. Схема обработки сообщений о подозрительных операциях и дальнейшие меры по пресечению правонарушении

Основными задачами Комиссии являются:

- *организация эффективной работы по проведению оценки рисков легализации доходов, полученных от преступной деятельности и финансирования терроризма, а также выработку на ее основе предложений и принятие мер по дальнейшему развитию и укреплению национальной системы противодействия легализации доходов, полученных от преступной деятельности, и финансированию терроризма;*

- *выработка предложений по совершенствованию государственной политики в сфере противодействия легализации доходов, полученных от преступной деятельности, и финансированию терроризма;*

- *обеспечение имплементации требований Рекомендаций FATF и международно-правовых документов в сфере противодействия легализации доходов, полученных от преступной деятельности, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения в законодательство Республики Узбекистан;*

- *анализ правоприменительной практики, выявление причин и условий, способствующих правонарушениям в сфере противодействия легализации доходов, полученных от преступной деятельности, и финансированию терроризма, подготовку предложений по их устранению.*

Для выполнение рекомендации FATF сейчас проводится национальная оценка рисков с участием министерств и ведомств, задействованных в данной области. Их должностные лица назначены персонально ответственными по своему направлению.

Комиссия займется организацией работ по оценке рисков, выработкой предложений по совершенствованию государственной политики в этой сфере, имплементации Рекомендаций FATF и международных документов в данной сфере, а также анализом правоприменительной практики и причин совершаемых правонарушений.

Как рабочий орган комиссии Департамент по борьбе с экономическими преступлениями при Генеральной прокуратуре принимают меры по подготовке и переподготовке кадров, обучению и повышению квалификации сотрудников организаций, обязанных осуществлять внутренний контроль по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма.

По нашему мнению, эти механизмы служат для оптимизации работ по оценке рисков сфере противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма.

Список литературы

1. Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма. Резолюцией 54/109 Генеральной Ассамблеи ООН от 9 декабря 1999 г., Резолюция № 58/4, Генеральной Ассамблеи ООН от 31 октября 2003 г., Нью-Йорк, Рекомендации ФАТФ. Международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения. /Пер. с англ.- М.:МУМЦФМ, 2012, Конвенция об отмывании, выявлении, изъятии иконфискации доходов от преступной деятельности. Страсбург, Совет Европы. 8 ноября 1990 г.

2. Колесников Ю.Л., Исроилов Б.И., Швецов К.В., Каримов Н.Г., Хамидов О.Х., Хотамов И.С., Карабаева Г.Ш. Исламов А.А.. Экономическая безопасность. Учебное пособие. СПб, Политехнический университет, 2018 г. С. 202.

3. В методологию, используемую для оценки систем БОД/ПФТ, ПФР включаются с 2001 года.

4. Egmont Group, June 2004, Statement of Purpose of the Egmont Group of Financial Intelligence Units (Guernsey).

5. Закону Республики Узбекистан «О противодействии легализации доходов, полученных от преступной деятельности, и финансированию терроризма», “Ўзбекистон Республикаси Қонун ҳужжатлари тўплами”, 2004 йил, 43-сон, 451-модда.

6. Постановления Президента Республики Узбекистан 21 апреля 2006 года «О мерах по усилению борьбы с преступлениями в финансово-экономической, налоговой сфере, с легализацией преступных доходов», "Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатлари тўплами", 2006 йил, 18-сон, 147-модда.

7. Б.И. Исроилов, К.В. Швецов, Н.Г. Каримов, И.С. Хотамов, А.А. Исламов. Современная система противодействия отмыванию преступных доходов и финансирования терроризма (ПОД/ФТ). Учебное пособие. СПб, Политехнический университет, 2018 г. С.88.

8. Рекомендации ФАТФ. Пер. С английского языка.-М.:МУМЦФМ, 2012. Стр-11-12.

9. Указ Президента Республики Узбекистана от 23 мая 2018 года «О мерах по коренному повышению эффективности использования бюджетных средств и совершенствованию механизмов борьбы с экономическими преступлениями». «Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатлари тўплами», 2018 йил 28 май, 21-сон, 436-модда.

THE NATIONAL SYSTEM OF RISK ASSESSMENT IN UZBEKISTAN

The author investigates the national system of risk assessment in Uzbekistan. According to obtained results, this study discloses the processes of formation and establishment of the system of combating money laundering and financing of terrorism in the Republic. The investgation also provides clear assessment of the risk assessment system of Uzbekistan.

Keywords: global economy, anti-money laundering, financing of terrorism, income legalization, risk assessment, risk-based approach.

КРИПТОВАЛЮТЫ И ВОПРОС ИХ РЕГУЛИРОВАНИЯ

С.С. Квашнин, О.В. Рокунова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе анализируется феномен криптовалют в сравнении с другими разновидностями денег. Выявлены серьезные недостатки криптовалют, которые пока делают их непригодными для широкого применения по прямому назначению. Рассмотрены побочные эффекты от развития криптовалютной технологии, которые на данном этапе могут являться как раз основными. Сделан вывод, что подход к регулированию криптовалют как финансовых активов пока является наиболее приемлемым.

Ключевые слова: криптовалюта, цифровая валюта, биткойн, цифровой финансовый актив.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-29-16107.

Технология криптовалют (начиная с биткойна) была вброшена человечеству уже более 10 лет назад, но вопрос их статуса и регулирования до сих пор не решен. «Остаются актуальными вопросы их государственного регулирования, а именно, правового урегулирования, определения биткойна на мировом рынке, выпуска крипторубля, угрозах и возможностях неправомерного использования подобных платежных систем, подходах в международном регулировании криптовалют в отдельных иностранных юрисдикциях» [1, 556].

Криптовалюты рассматриваются в экономике с разных позиций. «Нужно понимать, что криптовалюта – безусловно, актив, потому что является имуществом субъекта, которому принадлежит. А также, денежные средства и валюта, потому что выполняют функции платежных средств и могут быть обменены на другие валюты по установленному курсу валют» [2, 70].

Тема криптовалют активно обсуждается во всем мире, выходит огромное количество публикаций. «Программисты обращают внимание на технические аспекты криптовалюты, потому что она является результатом их работы. Финансисты же говорят о том, что криптовалюта может быть средством платежа и инвестиции. Для юристов в первую очередь важно определить место криптовалюты в системе объектов гражданских прав, от чего будет зависеть ее правовой режим» [3, 60].

Вопрос понимания сути криптовалют является первостепенным для последующей разработки политики регулирования. Рассмотрим место криптовалют среди других разновидностей денег.

Обычные деньги выпускаются центральными и коммерческими банками, являются законным платежным средством, номинированы в национальных денежных единицах. Вся платежная система создана на данный мо-

мент в первую очередь для использования обычных денег. Такому денежному обращению свойственно некоторое угнетение экономики по причине наличия ссудного процента и хронической инфляции. Критике подвергается деятельность центральных банков, которые не стремятся способствовать реализации производственного потенциала экономик и даже периодически сами оказываются замешаны в создании кризисов.

Частные деньги выпускаются не банками, а частными лицами или организациями. Частные деньги имеют собственное название и обращаются на ограниченных территориях в ряде стран (под видом эксперимента). Некоторые из этих проектов оказываются успешными и приводят к серьёзному скачку в развитии территорий. Частные деньги нарушают монополию центральных банков на регулировании денежного оборота, поэтому проектам частных денег стараются не давать хода, а также их широко не афишируют в СМИ. Использование частных денег продумывается с целью максимального ускорения их оборачиваемости, а также минимизации нагрузки на участников платежей в виде налогов и процентов.

Электронные деньги начали выпускать с целью осуществления быстрых дистанционных платежей. Электронные деньги задумывались как независимые от денег центральных банков, но очень быстро оказались привязанными к ним (стали выражаться в национальных денежных единицах). Электронные деньги выпускаются частными платежными системами, но фактически являются электронной формой обычных денег, что сохраняет денежную монополию центральных банков.

Криптовалюты выпускаются децентрализованными сетевыми сообществами и пригодны только для платежей через интернет. Они полностью независимы от центральных банков и имеют собственные названия. По причине естественной глобальности интернета криптовалюты носят общемировой характер. Механизм обращения криптовалют предполагает полную анонимность платежей.

В таблице 1 приведены сравнительные характеристики всех используемых на данный момент разновидностей денег.

Таблица 1

Сравнительные характеристики разновидностей современных денег*

Характеристика	Обычные деньги	Частные деньги	Электронные деньги	Криптовалюты
Статус	Законное платежное средство, обязательны для приема	Используются по добровольному согласию	Используются по добровольному согласию	Используются по добровольному согласию
Эмитент	Центральный и коммерческие банки	Частные лица и организации	Частные компании (платежные системы)	Сетевое сообщество частных лиц
Обеспечение	Имущество эмитента (только теоретически)	Имущество эмитента	Обычные деньги	Отсутствует
Формирование курса	Плавающий биржевой курс	Устанавливается эмитентом	Привязка к обычным деньгам	Плавающий биржевой курс
Способ платежей	Непосредственный и дистанционный	Только непосредственный	Только дистанционный	Только дистанционный
Форма	Наличные и безналичные	Наличные и безналичные	Только наличные	Только наличные
Легальная территория обращения	Государство	Регион	Государство	Весь мир

* Составлена авторами

Криптовалюты сочетают в себе качества частных и электронных денег. Это частные деньги, функционирующие на современной технологической платформе и имеющие глобальный характер.

Технология блокчейн, на которой базируются криптовалюты, без сомнений является революционной для человечества. Она может привести к окончательной глобализации всех процессов (что очень не однозначно в зависимости от способа применения). Неизвестно, какие цели ставили перед собой анонимные разработчики технологии, но на данный момент криптовалюты абсолютно не готовы стать основой денежного обращения.

Перечислим стратегические недостатки криптовалют на данный момент:

1. Сильная волатильность курса криптовалют, что является серьезным препятствием для применения их в качестве денег. На рисунке 1 показана динамика курса биткойна – самой первой и распространенной криптовалюты. Остальные криптовалюты также демонстрируют сильные изменения стоимости, что никак не обеспечивает стабильности покупательной способности, необходимой для денежной единицы;
2. Достоверность независимости. Криптовалюты преподносятся как полностью независимые от любых государств и властей. Но так ли это на самом деле? Может вся сеть незаметно кем-то контролируется, и возможно внезапное вмешательство;
3. Зависимость от информационных технологий и энергообеспечения. Криптовалюты могли бы сыграть свою роль в случае обвала мировой финансовой системы, но неизвестно, будут ли в этой ситуации функциони-

ровать информационные системы. Всеобщий хаос может привести к возможности использования только бумажных денежных знаков;

4. Надежность шифрования. Алгоритмы защиты криптовалютных систем могут оказаться ненадежными при непредвиденном росте вычислительной мощности компьютеров. В случае взлома сеть может потерять функциональность, а денежные единицы будут безвозвратно утрачены;

5. Возможность появления искусственного интеллекта. Если разработки в этом направлении достигнут существенного успеха, искусственный интеллект может стать полновластным хозяином всех информационных систем, подключенных к интернету. Что при этом станет с платежными системами достоверно предсказать невозможно.

Рис. 1. Котировка биткойна с апреля 2017 года по апрель 2019 года [4]

Уже создано более 1600 видов криптовалют, и постоянно появляются новые. Очевидно, что процесс принял вирусный характер и помимо обычного денежного мошенничества имеет еще какой-то смысл. Любопытны альтернативные трактовки целей создания криптовалют, которые обсуждаются на многочисленных форумах и в тематических блогах:

1. Стремление майнить валюты простимулировало заинтересованных лиц резко нарастить вычислительные мощности на планете, объединенные в одну сеть. Эти мощности могут использоваться для разработки и последующего функционирования искусственного интеллекта и интернета вещей;

2. Выполняемые для майнинга вычисления могут на самом деле являться частью процесса обучения искусственного интеллекта и создания готовых алгоритмических блоков решений для него (аналогично шаблонам в человеческом поведении);

3. Для инвесторов криптовалюты стали ещё одним аттракционом алчности. Кто-то получил большую прибыль, кто-то много потерял;

4. Для глобального денежного обращения рынок криптовалют стал дополнительным инструментом связывания излишней долларовой массы;

5. Сети криптовалют привлекают немалое количество участников, от которых требуются внимание и финансовые вложения в развитие сетей. В конечном итоге это выражается в энергетической подпитки организаторов сети, что сказывается на жизненном тонусе и состояния сознания доноров. Любая информационная сеть обладает свойством забора энергию своих пользователей. Эти аспекты всегда остаются за рамками официальных и публикуемых исследований.

На данный момент центральные банки не желают расставаться с управлением через денежное обращение. Следует заметить, что не готово к этому и человечество. Поэтому вариант признания криптовалют финансовым активом пока остаётся, по нашему мнению, единственно разумным для их легализации на территории государств. Именно таким способом сейчас планирует действовать и Банк России. Проект закона «О цифровых финансовых активах», в котором сформулированы понятия криптовалют и их инфраструктурного окружения, прошел первое чтение в Государственной думе [5].

Обсуждается также идея майнинга криптовалют центральными банками [6]. По нашему мнению, это не имеет смысла и противоречит идее криптовалют. Главными особенностями криптовалют являются анонимность и децентрализованной выпуск, при котором новая денежная единица может возникнуть у любого участника сети. Если центральные банки пожелают перевести наличный денежный оборот в сеть Интернет, они могут выпустить электронные деньги. Но на практике интерес центральных банков заключается в максимальном контроле денежного оборота, поэтому они чаще всего работают над развитием безналичных электронных платежей. Например, Банк России выстраивает систему мгновенных платежей для физических лиц по номеру телефона, которая основана на безналичных переводах.

В будущем, если человечество будет готово перейти на частные валюты, а технология блокчейн докажет свою эффективность, а также технологическую и экономическую безопасность, криптовалюты могут получить широкое общемировое применение. Справедливо при этом, что никакое государство не будет иметь привилегии на эмиссионный доход. На данный момент криптовалюты выполняют роль биржевого спекулятивного актива и альтернативного инструмента для анонимных платежей. Технология содержит в себе революционный потенциал, который пока не может быть реализован. Государствам остаётся проводить осторожную регулятивную политику, наблюдая за результатом влияния использования криптовалют на финансовую систему.

Список литературы

1. Бабкин А. В., Буркальцева Д. Д., Гук О. А., Тюлин А. С. Анализ развития и регулирования криптовалют: зарубежный и российский опыт // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2017. Т. 8. № 4. С. 554–565.
2. Омельченко Е.Ю. Конфликт интересов при использовании криптовалют: реалии современности, учет и контроль // TRANSPORT BUSINESS IN RUSSIA. 2017. № 2. С. 70-72.
3. Меликов У.А. Криптовалюта в системе объектов гражданских прав // Вестник ЮУрГУ. Серия «Право». 2018. Т. 18, № 1. С. 60–66.
4. Сайт ProFinance.ru (ПроФинанс.ру), ООО «Фин-Сервис 2000», режим доступа: http://www.profinance.ru/bitcoin/?s=XBTUSD&p=WEJUL1VTRCMzIzEwIzcyMCMzNTIjNiMwIyMj.
5. Федеральный закон (проект № 419059-7, принятый ГД РФ в 1 чтении 22.05.2018 года) «О цифровых финансовых активах», режим доступа: http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=172447#05040064143745102.
6. Чибриков Г.Г. Цифровая валюта центрального банка // Ломоносовские чтения-2018. Секция экономических наук. «Цифровая экономика: человек, технологии, институты»: сборник статей. – М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2018. С. 610-617.

CRYPTOCURRENCIES AND QUESTION OF THEIR REGULATION

S.S. Kvashnin, O.V. Rokunova

Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

In paper is analyzed the phenomenon of cryptocurrencies in comparison with the other kinds of money. Are revealed the serious shortcomings of cryptocurrencies which do them unsuitable for broad application for the intended purpose. Are considered side effects from development of cryptocurrency technology which at this stage can just be the main. The conclusion is made that approach to regulation of cryptocurrencies as financial assets is so far the most acceptable.

Keywords: cryptocurrency, digital currency, bitcoin, digital financial asset.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК С ЦЕЛЬЮ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОСФИНМОНИТОРИНГА

А.В. Конева, Н.И. Яшина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В настоящей статье анализируются государственные закупки, как основная составляющая расходной части государственного бюджета. В теоретической части, рассматриваются вопросы полномочий Росфинмониторинга, понятие о коррупционных рисках и нецелевого использования бюджетных средств. В практической части проведен анализ государственных закупок и разработана методика оценки эффективности распределения бюджетных средств. В заключение статьи обоснована необходимость создание единой методологии оценки эффективности и результативности государственных закупок на всех стадиях процесса их осуществления, а также предложены рекомендации по усовершенствованию деятельность Федеральной службы по финансовому мониторингу.

Ключевые слова: Росфинмониторинг, государственные закупки, расходы государственного бюджета, контракты, заказчики, легализация, коррупционные риски.

Российские и зарубежные ученые и теоретики уделяют большое внимание проблемам эффективности распределения бюджетных средств, как с теоретической, так и с практической стороны. Однако до настоящего

времени не разработано единой методики оценки эффективного использования бюджета. По мнению ряда ученых, основной причиной этого выступает неоднозначность трактовок понятия эффективности бюджетных расходов в нормативно-правовых актах РФ. Статья 34 Бюджетного кодекса РФ имеет название «Принцип эффективности использования бюджетных средств». Суть определения состоит в том, что принцип эффективности расходов сводится к тому, чтобы получить «тот же результат за меньшие деньги» или «за те же деньги больший результат». В таком случае, в базисе оценки эффективности лежит результат, полученный при использовании средств (расходование бюджета), в соотношение с затратами.

В тоже время участились случаи нецелевого использования бюджетных средств и различных коррупционных действий со стороны органов управления. Одной из главных составляющих расходной части бюджета являются государственные закупки. Для борьбы с отмыванием доходов, полученных преступным путем, в России создана специальная Федеральная служба по финансовому мониторингу. Одной из функций Росфинмониторинга является обеспечение прозрачности финансовых институтов и экономической системы страны на предмет расходования бюджетных средств. Если сказать более простыми словами, то необходим полный контроль во всех аспектах функционирования бюджетов, т.е. начиная от разработки и утверждения до итогов исполнения. Однако, Росфинмониторинг, тоже не имеет единой методологии оценки за использованием бюджетных средств, что усложняет работу по выявлению незаконных операций в экономике государства.

Целью данной работы является разработка методики, позволяющей расширить полномочия Федеральной службы по финансовому мониторингу в части контроля расходной части государственного бюджета, в частности в области государственных закупок.

Методологической основой исследования выступают общенаучные методы (анализ, синтез, обобщение), а также специальные методы (экономический анализ, статистико-экономические методы оценки).

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что основные выводы и положения работы развивают методологические основы развития системы государственных закупок, помогают разработать новые подходы к более эффективному использованию бюджетных средств нашей страны, проведению оценки стоимости государственных закупок на основании разработанных критериев их результативности, и могут быть использованы в деятельности Росфинмониторинга.

Практическая значимость проведенного исследования состоит в том, что все полученные в результате анализа теоретические основы, методики и данные направлены на повышение эффективности осуществления государственных расходов в бюджете Российской Федерации, а также позволят выявить сильные и слабые стороны в контроле за государственными закупками товаров, работ и услуг в национальной экономике страны. С точки зрения деятельности Федеральной службы по финансовому мониторингу, данная статья поможет в выявление важных аспектов и наиболее уязвимых мест в контроле за отмыванием доходов в бюджетной сфере.

Как уже говорилось ранее, государственной структурой, которая занимается контролем за незаконным оборотом денежных средств является – Росфинмониторинг.

Именно контроль за расходованием бюджетных денежных средств, а также предотвращение хищения этих финансов и является целью деятельности данной службы.

В задачи Федеральной службы по финансовому мониторингу входит обеспечение функционирования национальной системы ПОД/ФТ, что является одним из основных направлений нецелевого использования денежных средств.

В соответствии с Положением о Федеральной службе по финансовому мониторингу, утвержденным Указом Президента Российской Федерации от 13.06.2012 №808, Федеральная служба по финансовому мониторингу осуществляет следующие полномочия в рамках контроля за расходной частью государственного бюджета и государственных расходов:

- участвует в противодействии коррупции в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- выявляет признаки, свидетельствующие о том, что операция (сделка) с денежными средствами или иным имуществом связана с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, или финансированием терроризма;
- осуществляет оценку угроз национальной безопасности, а также разрабатывает меры по нейтрализации угроз национальной безопасности;
- разрабатывает и реализует меры, направленные на предупреждение, выявление и пресечение незаконных финансовых операций (совместно с органами государственной власти). [1]

Кроме перечисленных полномочий можно также выделить то, что Росфинмониторинг разрабатывает и утверждает методологические рекомендации по проведению национальной оценки рисков и разрабатывает необходимые формы документов.

Согласно данным, представленным на сайте Росфинмониторинга, национальная оценка рисков ПОД/ФТ (оценка рисков) – деятельность участников национальной системы ПОД/ФТ, при участии организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, по выявлению и (или) предотвращению угроз и уязвимостей, возникающих в результате отмывания доходов, выработке мер по противодействию им, а также по предупреждению или минимизации негативных последствий.[2]

Проведение данной оценки должно быть регулярным, для того чтобы иметь представление об уровне рисков и угрозах финансово-экономической системы страны, прогнозирование последствий, а также своевременное принятие мер по регулированию. Данная концепция разработана в соответствие с Рекомендацией ФАТФ.

В России основными целями национальной оценки рисков являются:

- Определение слабых мест в деятельности ПОД/ФТ;
- Выявление наиболее популярных методов и способов используемых при отмывании доходов;
- Формирование полного образа анализа и структуры рисков среди участников антиотмывочной системы;
- Разработка мер для минимизации уже выявленных рисков и эффективного использования полученных знаний для будущих пресечений нарушений.

Самым популярным рисков в национальной системе ПОД/ФТ России является – коррупционный риск.

Коррупционные риски – это заложенные в системе государственного и муниципального управления условия и обстоятельства, предоставляющие возможность для действия (бездействия) должностных лиц и рядовых сотрудников органов государственной власти с целью незаконного извлечения материальной и иной выгоды при выполнении своих должностных полномочий.

Основная цель выявления коррупционных рисков – это поддержание целостности и сохранности денежных средств государственного бюджета, а также целевого использования бюджетных средств.

Задачи коррупционных рисков:

1. Создание новой и совершенной системы контроля за расходованием бюджетных средств;

2.Все операции по использованию бюджетных средств должны быть понятны и прозрачны для любого органа государственной власти;

3.В случае выявления незаконных финансовых операций (например, хищение денежных средств или коррупция) или нецелевого использования бюджетных средств, виновный должен понести наказание в соответствие с Кодексами РФ (административный, уголовный). [3]

Наиболее частыми случаями коррупционных преступлений, выявленными при мониторинге финансовых операций, являются следующими:

1. Превышение должностных полномочий при заключение государственных контрактов;
2. Лоббированием интересов различных частных фирм, субъекты которого имеют с должностным лицом родственные или дружественные отношения и связи.

В части противодействия коррупции Росфинмониторинг осуществляет свою деятельность в соответствии с принципами и стандартами ФАТФ путем:

- участия в создании систем госконтроля финансов;
- повышения прозрачности деятельности хозяйствующих субъектов и финансовых институтов.

По данным Федеральной службы по финансовому мониторингу за 2017 год было проведено более 3000 финансовых расследований в сфере коррупции бюджетных средств, возбуждено около 450 уголовных дел по коррупции и 30 дел по легализации бюджетных средств. По итогу было вынесено около 100 обвинительных приговоров по данным правонарушениям. [2]

Далее перейдем к более детальному рассмотрению Бюджета Российской федерации и его расходную часть.

С точки зрения экономической науки, именно через государственный бюджет происходит накопление доходов от налоговых и не налоговых поступлений, а также последующие распределение НД и ВВП, формируются резервы для поддержания и развития экономической и социальной сфер и оборонного комплекса страны. Порядок формирования, изменения и исполнения регулируется на основании Бюджетного Кодекса Российской Федерации (БК РФ). [4]

Согласно ст. 6 Бюджетного Кодекса РФ, под термином бюджет понимается форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления.[ст. 6, 4]]

Полученные денежные средства (доходы бюджета) расходуются по различным направлениям. Главным условие при размещение заложенных в бюджете средств – это определение и фиксирование цели использования или назначения.

Целевое использование бюджетных средств устанавливается ФЗ о федеральном бюджете, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным правовым основанием их получения на очередной финансовый год.

Однако, в последнее время все чаще встречаются нарушения в расходование бюджета. Одним из таких нарушений является нецелевое использование бюджетных средств, положения которого описаны в ч.1 ст. 306.4 Бюджетного Кодекса РФ.

Большую часть расходной части государственного бюджета составляют государственные закупки.

В Федеральном законе от 05.04.2013 №44 приводиться следующее определение государственной закупки или закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных или муниципальных нужд:

Закупка товара, работы, услуги для обеспечения государственных или муниципальных нужд – совокупность действий, осуществляемых в установленном настоящим Федеральным законом порядке заказчиком и направленных на обеспечение государственных или муниципальных нужд. [5]

Основными законами, регулирующими государственные закупки, относятся:

- "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ
- Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ
- Федеральный закон "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" от 18.07.2011 N 223-ФЗ

На сайте государственных закупок (http://zakupki.gov.ru/) можно увидеть всю информацию о действующих в настоящее время, завершенных или будущих тендерах и конкурсах. По каждой закупке на поставку товаров, выполнения работ или оказания услуг для государственных нужд размещена вся подробная информация об участниках, сроках, сумме финансирования и т.д.. Согласно законодательству государственные закупки проводятся в виде тендеров (открытых конкурсов). [6]

Перейдем к практической части работы, а именно, разработке методологической оценки эффективности государственных закупок в Российской Федерации.

Для определения эффективности закупочной деятельности применяются наиболее значимые показатели, демонстрирующие главные составные части проведения закупок и дающие возможность формировать подход к оценке эффективности.

Рассмотрим статистические данные по государственным закупкам, которые были составлены на основании ежегодных отчетов порталов государственных закупок [9-12], консолидированного федерального бюджета за 2014-2018 гг., данных Федеральной службы государственной статистики (таблица 1).

Таблица 1

Исходные данные для оценки эффективности государственных закупок

Год		2014	2015	2016	2017	2018	Темп роста	Темп прироста
Расходы по консолидированному бюджету РФ, млн. руб. [7]		27611666	29741503	31323678	32395747	33880685	122,70%	22,70%
Количество размещенных извещений, млн. руб.		6020333	6438444	6403718	7081521	7456341	123,85%	23,85%
Плановая стоимость заключенных контрактов, млн. руб.		5499842	5481833	5403043	6319698	5984051	108,80%	8,80%
Плановое количество зарегистрированных заказчиков, млн. руб.		256426	263765	283205	286639	289687	112,97%	12,97%
Фактическое количество заключенных контрактов, шт.		2787000	3268095	3453803	3159882	3235136	116,08%	16,08%
Стоимость заключенных контрактов, млрд. руб.		5511100	5396200	5403353	7505032	8257678	149,84%	49,84%
Объем закупок у 3-ти наиболее популярных способов определения поставщиков, млн. руб.	Закупка у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя)	940081	1551135	1413555	1333928	1122982	119,46%	19,46%
	Запрос котировок	46325	45880	33173	66481	29647	64,00%	-36,00%
	Электронный аукцион	1264385	1251868	1541446	1693390	5663648	447,94%	347,94%

	Открытый конкурс	773411	657400	487799	520958	604490	78,16%	-21,84%
	Конкурс с ограниченным участием	307383	203565	165576	304306	366751	119,31%	19,31%
	Прочие	2179515	1686352	1761804	3585969	470160	21,57%	-78,43%
Количество заключенных контрактов в разрезе уровня заказчика, шт.	Федеральный уровень	690000	793065	779382	823102	771356	111,79%	11,79%
	Уровень субъекта РФ	1223000	1487001	1640945	1441057	1528755	125,00%	25,00%
	Муниципальный уровень	874000	988029	1033476	895723	935025	106,98%	6,98%
Общая стоимость заключенных контрактов, млн. руб.	Федеральный уровень	2441100	2110300	2033284	2561159	2919028	119,58%	19,58%
	Уровень субъекта РФ	2097000	2325400	2390230	3437382	3653933	174,25%	74,25%
	Муниципальный уровень	973000	960500	979839	1506491	1684717	173,15%	73,15%
Реестр недобросовестных поставщиков		4798	5832	5555	5567	7082	147,60%	47,60%
Относительная экономия, млрд. руб.[13]		341	410	515	429	339	99,54%	-0,46%

Для оценки эффективности закупок рассмотрим следующие критерии:

1. Доля плановых контрактуемых ассигнований в расходной части бюджета РФ ($К_1$);

$$К_1 = \frac{Плановая\ стоимость\ заключенных\ контарктов}{Расходы\ по\ консолидированному\ бюджету\ РФ}$$

2. Доля фактических контрактуемых ассигнований в расходной части бюджета РФ($К_2$);

$$К_2 = \frac{Фактическая\ стоимость\ заключенных\ контарктов}{Расходы\ по\ консолидированному\ бюджету\ РФ}$$

3. Средняя стоимость одного контракта ($К_3$);

$$К_3 = \frac{Фактическая\ стоимость\ заключенных\ контарктов}{Фактическое\ количество\ заключенных\ контрактов}$$

4. Доля осуществленных контрактов ($К_4$);

$$К_4 = \frac{Плановое\ количество\ заключенных\ контарктов}{Фактическое\ количество\ заключенных\ контрактов}$$

5. Доля объема закупок через электронный аукцион в общей структуре государственных закупок ($К_5$).

$$К_5 = \frac{\text{Объем закупок через электронный аукцион}}{\text{Фактическая стоимость заключенных контрактов}}$$

На основании данных, представленных в таблице 1, произведем расчет разработанных критериев оценки эффективности государственных закупок. Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2

Расчет критериев эффективности государственных закупок за 2014 – 2018 гг.

Год	2014	2015	2016	2017	2018
К1	0,199	0,184	0,172	0,195	0,177
К2	0,200	0,181	0,173	0,232	0,244
К3	1,977	1,651	1,564	2,375	2,552
К4	0,092	0,081	0,082	0,091	0,090
К5	0,229	0,232	0,285	0,226	0,686

По полученным данным исследования можно сделать следующие выводы:

1. Доля плановых контрактуемых ассигнований каждый отчетный период подвергается отклонениям в сторону увеличения или снижения затрат на государственных закупки, выделяемые из государственного бюджета.

2. Доля фактических контрактуемых ассигнований возрастает и на конец рассматриваемого периода составляет 24,4% расходной части консолидированного бюджета Российской Федерации.

3. При сравнение критериев $К_1$ и $К_2$ можно заменить, что во всех рассматриваемых периодах фактический объем заключенных контрактов превышает плановый суммарный объем, установленный планом-графиком.

4. Происходит постепенный рост доли государственных закупок в общем объеме расходных обязательств консолидированного бюджета Российской Федерации.

5. Возрастает средняя стоимость контракта. Так в период с 2014 по 2018 года прирост стоимости одного госконтракта составил около 30%. Это обязывает органы государственной власти более тщательно проводить проверки поставщиков и заказчиков.

6. Особое внимание стоит обратить на структуру государственных закупок, так как виден рост доли и объемов вложений закупок, проводимых путем электронного аукциона.

В 2018 году состоялся новый этап развития законодательства в сфере закупок, выразившийся в переводе всех государственных и муниципальных закупок, а также закупок отдельными видами юридических лиц, осуществляемых среди субъектов малого и среднего предпринимательства, с «бумажной» формы в электронную. [9]

В результате доля общего объема контрактов по государственным закупкам проводимых с помощью электронного аукциона в 2018 году составила 68,6% от общего количества.

Также стоит обратить внимание на изменение следующих показателей:

1. За 2014–2018 отчетные периоды наблюдается изменение в количестве и суммарной стоимости заключенных контрактов в разрезе уровня заказчиков. Так, наблюдается рост доли контрактов, заключенных на региональном уровне власти и соответсвенно увеличение контрактируемых ассигнований на данном уровне. Однако, несмотря на рост доли заключенных контракотов, суммарная стоимость контрактов в 2014 году на федеральном уровне превышала стоимость контартов на уровне субъектов Федерации. В 2018 году это соотношение выравнело относительно количества заключенных контрактов (рисунок 1).

Рис. 1. Динамика доли заключенных контрактов и их объема
в разрезе уровня заказчика

2. Ежегодно растет количество поставщиков (подрядчиков, исполнителей), включенных в реестр недобросовестных поставщиков.

Реестр недобросовестных поставщиков (РНП) – это список Контрагентов, допустивших нарушение законодательства (44-ФЗ или 223-ФЗ) в ходе подписания или исполнения контракта, заключенного по результатам проведения закупок.

В РНП включается следующая информация:

- Информация об участниках, участвующих в закупке (организации работ или услуг), но уклонившихся от заключения договора (контракта);
- Поставщики, исполнители ил подрядчики, с которыми расторгнут контракт в одностороннем порядке или по решению суда по причине наличия соответствующих нарушений условий контракта. [8]

Все данные по недобросовестным поставщикам размещаются на сайте государственных закупок в соответствующем разделе.

Динамика включение поставщиков (подрядчиков, исполнителей) в РНП представлена на графике (рисунок 2).

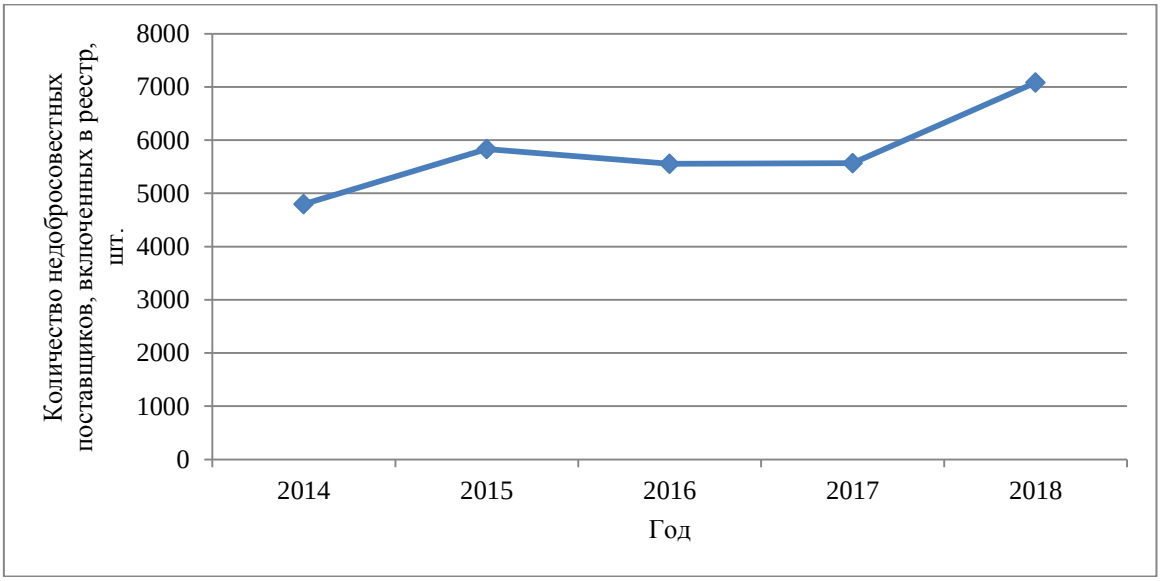


Рис. 2. Динамика включение поставщиков в РНП

Планирование закупок решает важную задачу – повышение эффективности функционирования системы закупок, прежде всего, за счет возможности своевременно выявлять ошибочные или недобросовестные действия заказчиков, предотвращая неэффективное расходование бюджетных средств и осуществление закупок с нарушением требований законодательства.

Для контроля за государственными закупками с 1 января 2017 года было введено обязательно обсуждение крупных закупок (общественное обсуждение). Правила проведения данного мероприятия закреплены Правилами, утверждёнными Правительства Российской Федерации от 22 августа 2016 г. № 835. Обязательное общественное обсуждение проводится в том случае, если стоимость контракта составляет более 1 миллиарда рублей. Исключением из Правила являются:

- При определении поставщиков или подрядчиков закрытым способом;
- При ГОЗ;
- Путем проведения повторного конкурса, электронного аукциона (в случае его проведения на основании части 4 статьи 71 Закона о контрактной системе без изменения объекта закупки), запроса предложений;
- Путем проведения запроса котировок в целях оказания гуманитарной помощи либо ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций природного или техногенного характера в соответствии со статьей 82 Закона о контрактной системе.

Сфера государственных закупок является весьма уязвимой в плане коррупции, чему способствует ряд факторов.

Во-первых, государственные закупки имеют большой объем различных проектов и контрактов, в обороте которых участвует значительная часть бюджета страны. Ввиду сложности вести тотальный контроль за всеми операциями, что денежных средств «уходит мимо назначенного действия».

Во-вторых, из-за особо характера операций в сфере государственных закупок, порой может быть завышена цена.

И в-третьих, в последнее время очень часто наблюдается такое явление, как сговоры. Это происходит, прежде всего, вследствие не прозрачности контрактной системы государственных закупок и высокой конкуренций.

Часто на смену «классическим» манипуляциям приходят более сложные схемы хищения бюджетных средств:

• заранее спланированная переплата налогов. Чаще всего в данной схеме используется НДС и налог на прибыль;

• открытие специальных счетов (2-ух или более) при одной сделке, позволяющих исполнителям государственного оборонного заказа снимать или переводить на другие счета за один месяц более 3 млн. руб.;

• вывод денежных средств под предлогом закрытия счёта. В данном случае особое внимание обращается на операции и сделки, где идет превышение нормы прибыли по выводимым средствам. По закону можно вывести не более 50% от общей суммы контракта.

• перечисление денежных средств, направленных на возмещение (компенсацию) понесенных исполнителем затрат на формирование запаса продукции, необходимого для выполнения государственного оборонного заказа.

Стоит помнить, что в силу исторических особенностей, государственные закупки являются одной из важнейших сфер национальной экономики нашей страны. Поэтому это направление в деятельности Федеральной службы по финансовому мониторингу можно назвать приоритетной. От состояния национальной экономики зависит финансовое состояние граждан страны.

Большим шагом в данной области со стороны Росфинмониторинга, стало разработкой новой системы межведомственного контроля за расходованием бюджетных средств – бюджетный мониторинг.

Предложенная методика будет полезна при оценке эффективности закупок на предмет выявления незаконных коррупционных действий и последующей разработки мер Федеральной службой по финансовому мониторингу в части отмывания денежных средств государства. Также можно отслеживать динамику рассмотренных критериев и показателей за определенный промежуток времени, выявлять узкие места в закупочной деятельности государства путем изыскания причин снижения эффективности приобретений, а также повышать дисциплину исполнения контрактов.

Таким образом, Федеральной службе по финансовому мониторингу необходимо регулярно проводить проверки в данной области для поддержания сбалансированности и сохранности денежных средств, а также контроля за целевым использованием бюджетных средств.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.fedsfm.ru. (Дата обращения 20.04.2019 г.)

2. Отчет о деятельности Росфинмониторинга за 2017 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fedsfm.ru/content/files/documents/2018/публичный%20отчет%202017.pdf – Официальный сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу.– (Дата обращения: 20.04.2019).

3. Отчет о деятельности Росфинмониторинга за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fedsfm.ru/content/files/documents/2017/otchet_final.pdf – Официальный сайт Федеральной службы по финансовому мониторингу.– (Дата обращения: 20.04.2019).

4. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 15.04.2019)// Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (Дата обращения: 20.04.2019 г.)

5. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ// Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (Дата обращения: 20.04.2019 г.)

6. Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://zakupki.gov.ru/ (Дата обращения 20.04.2019 г.)

7. Электронный портал бюджетной системы Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://budget.gov.ru/ (Дата обращения 20.04.2019 г.)

8. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 N 115-ФЗ// Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32834/ (Дата обращения: 20.04.2019 г.)

9. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2018 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=122854 – Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерайии. – (Дата обращения: 20.04.2019).

10. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=122854 – Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерайии. – (Дата обращения: 20.04.2019).

11. Доклад о результатах мониторинга применения Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2016 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/– Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерайии. – (Дата обращения: 20.04.2019).

12. Доклад о результатах мониторинга применения Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/– Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерайии. – (Дата обращения: 20.04.2019).

METHODOLOGICAL ASPECTS OF EVALUATING THE EFFICIENCY OF FINANCING PUBLIC PURCHASES WITH THE PURPOSE OF IMPROVING THE ACTIVITIES OF FEDERAL FINANCIAL MONITORING SERVICE

A.V. Koneva, N.I. Yashina
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

This article analyzes public procurement, as the main component of the expenditure side of the state budget. In the theoretical part, issues of authority of Federal Financial Monitoring Service, the concept of corruption risks and misuse of budgetary funds are considered. In the practical part, an analysis of public procurement was carried out and a methodology was developed for assessing the efficiency of budget funds allocation. In conclusion, the article substantiates the need to create a unified methodology for assessing the effectiveness and efficiency of public procurement at all stages of the process of their implementation, and also offers recommendations for improving the activities of the Federal Financial Monitoring Service.

Keywords: Federal Financial Monitoring Service, government procurement, state budget expenditures, contracts, customers, legalization, corruption risks

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОМ МОНИТОРИНГЕ КАК ВИДЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Е.С. Прохорова, В.С. Кравченко

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе рассмотрен финансовый мониторинг, как один из подвидов финансового контроля. Определены ключевые аспекты финансового мониторинга в Российской Федерации на современном этапе и его осуществления Росфинмониторингом.

Ключевые слова: финансовый контроль, виды государственного финансового контроля, финансовый мониторинг, Росфинмониторинг, противодействие легализации преступно полученных доходов и финансированию терроризма, FATF.

В современном мире, с развитием рыночных отношений, всё большее значение приобретает осуществление финансового контроля, как на государственном, так и на мировом уровнях, где особое внимание уделяется оценке эффективности деятельности контрольных органов для повышения доверия населения к власти, поддержания работоспособности финансовой системы.

Финансовый контроль представляет собой контроль за законностью и рациональностью действий в области формирования, распределения и использования государственных денежных фондов и денежных фондов субъектов местного самоуправления в целях эффективного социально-экономического развития отдельных регионов и всей страны в целом [1, 2].

«Государственный финансовый контроль включает в себя контроль за исполнением федерального бюджета и бюджетов федеральных внебюджетных фондов, организацией денежного обращения, использованием кредитных ресурсов, состоянием государственного внутреннего и внешнего долга, государственных резервов, предоставлением финансовых и налоговых льгот и преимуществ» [2].

Финансовый контроль должен напрямую содействовать успешному осуществлению государственными структурами финансовой политики, эффективному использованию финансовых ресурсов в различных областях экономики и на различных уровнях бюджетного процесса, где особое внимание уделяется экономическим методам управления хозяйственной деятельностью.

Одним из видов государственного финансового контроля является финансовый мониторинг, который представляет собой наблюдение за экономической деятельностью, денежными потоками, контроль и надзор за проведением финансовых операций [2].

Одной из международных тенденций развития контрольных функций страны считается отбор новейших элементов, призванных избежать противоправные явления в обществе с наименьшим вмешательством в деятельность частных лиц и организаций. Обострившиеся международные и национальные проблемы терроризма, наркоторговли, коррупции говорят о том, что традиционные методы борьбы с ними являются недостаточно эффективными. Принимая во внимание, то, что большая часть противозаконных операций происходит с применением кредитно-финансовой сферы, одним из путей решения перечисленных государственных проблем является использование надзорной деятельности Росфинмониторинга в сфере противодействия легализации преступно полученных доходов и финансированию терроризма (далее – ПОД/ФТ).

Основополагающим нормативным правовым актом Российской Федерации в сфере ПОД/ФТ является Федеральный закон от 07.08.2001 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» №115-ФЗ. [3] С разработки и издания данного закона началось создание эффективной системы в сфере ПОД/ФТ в России. В настоящее время считается, что такая система в России относительно сформирована, так как она получила высокие экспертные оценки ряда международных организаций по результатам взаимных проверок, проведенных в 2013–2014 годах группой разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (FATF).

В настоящее время в России в отношении развития сферы ПОД/ФТ ведется работа по следующим направлениям:

- превентивное реагирование;
- риск-ориентированный надзор;
- регулирование деятельности некредитных финансовых организаций.

Превентивное реагирование представляет собой различные аспекты работы по минимизации возможностей проникновения преступных доходов в банковский сектор и экономику страны в целом.

Риск-ориентированный надзор направлен на оздоровление финансового сектора страны, повышение его прозрачности, выявление клиентов и банков, вовлеченных в осуществление сомнительных операций, прекращение деятельности кредитных организаций, обслуживающих теневой сектор экономики.

Полномочия по контролю и надзору в сфере финансовых рынков переданы Банку России. Банк России, осуществляя регулирование деятельности, как кредитных организаций, так и некредитных финансовых организаций, выполняет функции мегарегулятора. Важным аспектом для повышения эффективности данной работы,

по обеспечению снижения объемов сомнительных операций и вывоза капитала за рубеж является формирование комплексного подхода к организации надзора в сфере ПОД/ФТ [2].

Кроме того, согласно Публичной декларации целей и задач федеральной службы по финансовому мониторингу на 2017-2020 годы выделяются следующие стратегические цели:

- В области международной деятельности – представление и защита интересов РФ в сфере ПОД/ФТ на международной арене, а также соответствие системы ПОД/ФТ международным стандартам;
- В области противодействия финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения – снижение риска финансирования терроризма и финансирования распространения оружия массового уничтожения;
- В области деятельности финансовых институтов – повышение эффективности финансовых институтов как субъектов первичного финансового мониторинга, а также нивелирование рисков использования кредитно-финансовой сферы для проведения сомнительных операций;
- В области реальной экономики – участие в декриминализации и повышении прозрачности отраслей реального сектора экономики с учетом выявленных рисков;
- В области бюджетной сферы – обеспечение сохранности средств бюджетов бюджетной системы и устойчивости бюджетной системы [1].

Рассмотрим результаты деятельности Росфинмонгиторинга, согласно данным годовых отчетов (табл.1).

Таблица 1

Результаты деятельности Росфинмониторинга за 2015–2017 гг.

Показатель	2017 г.	2016 г.	2015 г.
Разработка системы правового регулирования	Принято 11 нормативно-правовых актов	Принято 18 нормативно-правовых актов	Принято 6 нормативно-правовых актов
Охват системой субъектов ПОД/ФТ	Увеличение в 1,5 раза	Увеличение в 1,7 раза	Увеличение в 1,7 раза
Дистанционный контроль	Развитие функционала ЛК Росфинмониторинга	Развитие функционала ЛК Росфинмониторинга	Развитие функционала ЛК Росфинмониторинга
Доля теневой экономики от ВВП	20,5%	28,3%	28,1%
Профессиональное обучение	15 тыс. чел. обучающихся	10 тыс. чел. обучающихся	1,3 тыс. чел. обучающихся

(источник: Годовой отчет Росфинмониторинга за 2015–2017 гг. [1])

Как видно из сводной таблицы, Росфинмониторинг на протяжении всех трех лет с 2015 по 2017 год ведет активную деятельность по осуществлению надзора в сфере ПОД/ФТ:

- постоянно совершенствуется нормативно-правовая база, регламентирующая деятельность Росфинмониторинга;
- с каждым годом увеличивается охват субъектов сферы ПОД/ФТ, что достигается, в том числе и за счет развития функционала личного кабинета Росфинмониторинга, в котором обязаны зарегистрироваться все поднадзорные субъекты финансового мониторинга;
- согласно статистическим данным наблюдается снижение доли теневой экономики в общем объеме валового внутреннего продукта (далее – ВВП), что также является результатом активной деятельности в сфере финансового мониторинга и его взаимодействия с другими органами;
- развитие высококвалифицированного кадрового состава в сфере ПОД/ФТ, что подтверждается ежегодным значительным увеличением числа лиц, прошедших специальное профессиональное обучение.

Рассматривая деятельность Росфинмониторинга, особое внимание необходимо уделить движению информацию в правоохранительные органы, которая осуществляется в соответствии со статьей 8 Федерального закона № 115-ФЗ [3]. Схематично процесс движения информации в системе финансового мониторинга представлен на рисунке 1.

Рис. 1. Процесс движения информации в системе финансового мониторинга

В документах указываются итоги анализа финансовых операций; установочные данные, помогающие распознать юридических и физических лиц; период; количество произведенных финансовых операций; обнаруженные схемы отмывания денег; документы, полученные Росфинмониторингом от налоговых, таможенных и государственных органов; выписки из государственных реестров; схемы финансовых операций и учредительских связей лиц, находящихся под проверкой, а кроме того сведения, в отношении которых необходимы дополнительные проверки с использованием методов оперативно-розыскной работы. Кроме того, могут быть направлены сведенья, полученные в процессе анализа уведомлений учреждений, исполняющих процедуры с денежными средствами; анализа сведений от государственных органов и органов местного самоуправления, организаций и граждан, подразделений финансовых разведок зарубежных стран [3].

Сегодня основным перспективным направлением системы финансового мониторинга в России считают обнаружение и предотвращение рисков, связанных с отмыванием денег.

Так в рекомендациях международной Группы разработки финансовых мер в сфере ПОД/ФТ (FATF) указаны требования к странам «… определить, оценить и понять риски отмывания денег и финансирования терроризма» [4]. Управление рисками включает следующие элементы: выявление, анализ, оценка, меры по предотвращению, оценка эффективности принятых мер, контроль и снижение рисков. Схематично процесс управления рисками представлен на рисунке 2.

Рис 2. Процесс управления рисками

В настоящее время с внедрением антироссийских санкций западных государств, внезапным сокращением стоимости нефти, недостатком федерального бюджета и как последствие – понижение денежных характеристик и общего состояния экономики увеличивается роль системы финансового мониторинга.

В марте 2014 г. США, Евросоюз, Канада, Швейцария, Япония, Австралия и Новая Зеландия из-за событий на Украине ввели санкции в отношении Российской Федерации, которые затрагивали физических лиц, фирмы, банки, кроме того, программы сотрудничества в различных секторах экономики. В ответ на ограничения Россией были введены контрсанкции, в том числе и продовольственное эмбарго.

Становится очевидным, что антироссийские санкции оказали негативное влияние на изменение ВВП российской экономики, которая в среднем лишилась 2 п.п. поквартального роста ВВП из-за санкций Запада. Реальное снижение ВВП со второго квартала 2014 г., по третий квартал 2015 г., составило минус 4,1%, тогда как, при отсутствии санкций прогнозировался рост – плюс 6,9 %. Данная отрицательная динамика продолжалась несколько лет, так по данным Росстата незначительный положительный рост ВВП России 1,6% начал наблюдаться только с конца 2017 года [5].

С момента принятия санкций в кредитных организациях было выявлено значительное количество теневых схем предоставления финансовых услуг по обналичиванию и выводу денежных средств за рубеж. В начале 2015 года в российской банковской системе насчитывалось 836 кредитных организаций, в 2016 году – 733, а по состоянию на 30 апреля 2019 года – 497. Банком России за минувший период отозваны лицензии у 373 кредитных организаций, из которых у ряда банков были установлены факты нарушения положений Федерального Закона № 115-ФЗ, а также выявлено проведение сомнительных операций, связанных с функционированием на их площадках теневых финансовых схем [6].

Кроме того, в рамках финансового мониторинга необходимо уделять внимание мерам, направленным на предотвращение бегства капитала, что применяется с целью сокрытия противозаконного источника возникновения доходов.

Согласно статистическим данным только в 2010 – 2012 гг. из России незаконно вывозилось более чем по 140 млрд. долларов в год, что составляло 8,8 % ВВП. Не улучшилась ситуация и в последующем: по материалам Счетной палаты России 2013 – 2015 гг. посредством фиктивных экспортно-импортных операций из России незаконно выведено 1,2 трлн. рублей [5].

Значительные суммы выводятся за границу по фиктивным контрактам через фирмы-однодневки, после чего эти фирмы прекращают деятельность либо перерегистрируются. Незначительный уставный капитал для организации около 10 000 рублей позволяет одному физическому лицу регистрировать практически неограниченное число компаний в разных регионах, при этом ответственность наступает только в размере уставного капитала. В материалах Счетной палаты РФ приводится пример одного предпринимателя, учредившего 1243 фирмы, через которые за три года было незаконно выведено из страны около 500 млн. руб.

Таким образом, современная система финансового мониторинга не является достаточно эффективной, прежде всего, с точки зрения непринятия мер к финансовым потерям от «бегства» капитала, привлечения к ответственности лиц, участвующих в отмывании преступных доходов, конфискации незаконно полученных финансовых средств.

Однако, в 2018 году Российская Федерация находилась в активной стадии подготовки к четвертому раунду взаимных оценок FATF. В целях обеспечения проведения своевременной, всеобъемлющей, скоординированной работы по данному направлению Распоряжением Президента Российской Федерации от 2 марта 2016 года № 31-рп была создана Межведомственная комиссия по подготовке Российской Федерации к четвертому раунду взаимных оценок Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег, в состав которой вошли представители правоохранительных, контрольно-надзорных и иных органов государственной власти РФ, ответственных за осуществление политики в сфере ПОД/ФТ. Протоколы указанной комиссии направлены на решение проблемных вопросов, возникающих в ходе подготовки России к предстоящей оценке, а также на утверждение основных отчетных документов на всех ее этапах (таких, как отчеты о проведении национальной оценки рисков ПОД/ФТ, сводная информация о техническом соответствии страны стандартам FATF и эффективности, и т.п.).

В рамках данной проверки эксперты-оценщики определяют не только техническое соответствие страны Рекомендациям FATF (наличие законов, институтов, механизмов, процедур), но и эффективность работы государства в сфере ПОД/ФТ.

По результатам такой оценки международными экспертами будут определены степень достижения национальной системой ПОД/ФТ целей стандартов FATF, а также предоставлены конкретные рекомендации по ее совершенствованию.

По результатам предыдущей оценки 2008 года экспертами FATF был выявлен ряд недостатков, в том числе, ненадлежащая прозрачность информации о бенефициарных собственниках и контроля в отношении юридических лиц, что повлекло постановку России на регулярный мониторинг.

В сентябре 2014 года по итогам защиты на пленарном заседании МАНИВЭЛ третьего отчета о прогрессе Российской Федерации, наша страна была снята с процедуры регулярного мониторинга до следующей взаимной оценки. При получении в 2018 году низкого рейтинга соответствия требованиям FATF будет введен режим усиленного мониторинга и применения экономических санкций [1].

Как видно из проведенного исследование экономическая политика государства осуществляется посредством финансово-кредитных инструментов, одним из которых является финансовый мониторинг. Государственный финансовый мониторинг, как вид финансового контроля должен быть направлен на обеспечение экономической обоснованности использования финансовых ресурсов в государстве, предупреждения и выявления финансовых нарушений.

Проблемы совершенствования государственного контроля актуальны на всех этапах экономического развития государства. Финансовый контроль, охватывающий все сферы жизни общества, должен быть нацелен на повышение экономического стимулирования, эффективное использование финансовых, трудовых и материальных ресурсов.

Сегодня в Российской Федерации финансовый контроль в целом и его подвид финансовый мониторинг в частности представляют собой сложную многогранную и многоуровневую систему. Эффективное управление и функционирование является достаточно сложной задачей, как со стороны государственного управления, так и со стороны создание оптимального правового поля, что подтверждает актуальность проведенного исследования.

На современном этапе в России наблюдается устойчивая тенденция развития системы финансового мониторинга в соответствии с международными требованиями FATF. Это проявляется в создании специализированного надзорного органа – Росфинмониторинг, создании и совершенствовании специфических нормативно-правовых актов в данной сфере. Кроме того устойчивое развитие системы финансового мониторинга проявляется за счет активной деятельности Росфинмониторинга и его взаимодействия с другими надзорными органами, такими как Центральный Банк России, Счетная палата и другие, что подтверждается и на практике, например, тенденцией снижения доли теневой экономики в общем объеме ВВП, сокращение числа кредитных организаций, нарушающих законодательство в сфере ПОД/ФТ.

Однако, все еще существует ряд проблем и недостатков в российской системе финансового мониторинга, требующих совершенствования осуществления надзорной деятельность и законопослушности поднадзорных субъектов. И насколько эффективным и верным является направление развития системы финансового мониторинга, выбранное в Российской Федерации, покажут результаты четвертого раунда взаимных оценок FATF.

Список литературы

1. Официальный сайт Росфинмониторинга / Электронный ресурс: http://www.fedsfm.ru/ / – Режим доступа: свободный. (Дата обращения: 03.05.2019).

2. Скобелкин Д.Г. Актуальные вопросы деятельности Банка России в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансирования терроризма // Деньги и кредит. – 2015. – № 2. – С. 3–6.

3. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» №115-ФЗ (принят Государственной Думой 07.08.2001) (с учетом изменений, внесенных Федеральными законами РФ, последние от 18.03.2019) // «Собрание законодательства РФ».

4. Рекомендации ФАТФ. Международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения / пер. с англ. – М.: Вече, 2012. – С. 8.

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики / Электронный ресурс: www.gks.ru / – Режим доступа: свободный. (Дата обращения: 02.05.2019).

6. Официальный сайт Центрального Банка России / Электронный ресурс: http://www.cbr.ru / – Режим доступа: свободный. (Дата обращения: 03.05.2019).

7. Бюджетный кодекс Российской Федерации (принят Государственной Думой 17.07.1998) (с учетом изменений, внесенных Федеральными законами РФ; последние от 15.04.2019 №145-ФЗ) // «Собрание законодательства РФ».

8. Указ Президента Российской Федерации от 13.06.2012 № 808 «Вопросы Федеральной службы по финансовому мониторингу» (вместе с «Положением о Федеральной службе по финансовому мониторингу») // СЗ РФ. 2012. № 25. Ст. 3314.

9. Указ Президента Российской Федерации от 25 июля 1996 г. № 1095 «О мерах по обеспечению государственного финансового контроля в Российской Федерации» (с учетом изменений от 18.07.2001).

10. Указ Президента Российской Федерации от 01.11.2001 г. № 1263 «Об уполномоченном органе по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (с учетом изменений от 22.03.2005).

11. Кулажников В.В. Актуальные особенности участия правоохранительных органов в Российской системе государственного финансового контроля // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования». 2016. № 1 (20). С. 225 – 232.

12. Официальный сайт Центрального Банка России / Электронный ресурс: http://www.cbr.ru / – Режим доступа: свободный. (Дата обращения: 03.05.2019)

ON THE QUESTION OF FINANCIAL MONITORING AS A FORM OF STATE FINANCIAL CONTROL IN RUSSIA

Financial monitoring as one of the subspecies of financial control is investigated. Peculiarities of the financial monitoring in the Russian Federation at the present stage of the implementation of the Federal financial monitoring service.

Keyword: financial control, types of state financial control, financial monitoring, Rosfinmonitoring, countering the legalization of proceeds from crime and the financing of terrorism, FATF.

ПРАВОНАРУШЕНИЯ НА ЭТАПАХ ЗАКЛЮЧЕНИЯ И ИСПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) КОНТРАКТОВ И МЕРЫ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Д.А. Фадеева

Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского

В статье рассмотрены этапы заключения и исполнения государственных (муниципальных) контрактов. Выявлены возможные противоправные действия со стороны как участников закупок, так и со стороны организаторов (заказчиков). Предопределены различные виды ответственности за совершенные правонарушения в данной сфере и представлены рекомендации для их предотвращения.

Ключевые слова: государственный контракт, муниципальный контракт, госзакупки, бюджетные денежные средства, хищение, нецелевое использование, ответственность.

В экономической сфере каждого государства, в том числе и Российской Федерации, всегда играло большую роль государство, и, как следствие бюджетное финансирование жизнедеятельности российского общества практически во всех областях. Данная тенденция сохраняется и по сей день, к тому же, все чаще обсуждается вопрос эффективности распоряжения материальными и финансовыми ресурсами страны, которые являются основой бюджета.

К сожалению, именно бюджетная сфера вызывает повышенный интерес со стороны криминальных образований, и представляет наибольшую опасность для экономики государства.

По данным отчета Счетной палаты РФ за 2018 год, количество нарушений и недостатков в процессе поступления и использования бюджетных средств увеличилось почти в 1,5 раза и превысило девяти тысяч, их сумма составила 772, 7 млрд. руб. [1].

В настоящее время особое внимание уделяется неправомерным действиям, совершаемым на разных этапах заключения и исполнения государственных и муниципальных контрактов. В период с 2016 г. по 2018 г. сумма нарушений, выявленных при анализе государственных закупок выросла в 5,5 раз (2016 г. – 53,05 млрд. руб., 2018 г. – 294,6 млрд. руб.). Отмечается, что большая часть из них связана с завышением стоимости контрактов и нарушением требований по приемке и оплате работ [2].

Государственный (муниципальный) контракт – договор, заключенный от имени Российской Федерации, субъекта РФ, муниципального образования государственным или муниципальным заказчиком для обеспечения, соответственно, государственных (муниципальных) нужд [3, ст.3].

Условно процесс заключения и исполнения государственных (муниципальных) контрактов включает в себя несколько стадий и выглядит следующим образом (рисунок 1). Рассмотрим представленные стадии на возможность осуществления на них неправомерных действий, направленных в конечном итоге на получение бюджетных денежных средств.

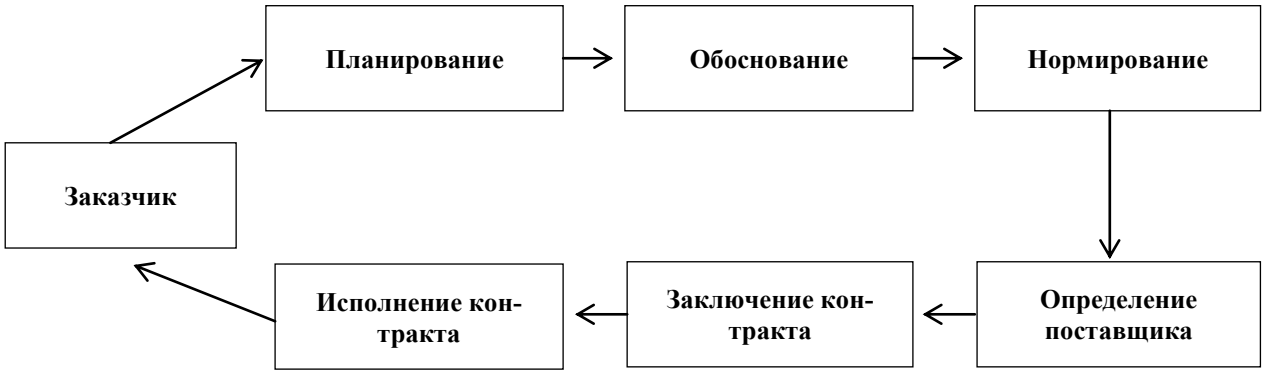


Рис. 1. Схема заключения и исполнения государственного (муниципального) контракта

В России, в отличие от остальных стран, мошенничество в сфере закупок для обеспечения государственных (муниципальных) нужд может происходить на любых стадиях цикла закупок. Самые рискованные – процесс выбора поставщика (71%), организация тендеров (66%), в то время как в мировом масштабе эти показатели 61% и 45% соответственно [4, с.70].

Этапы планирования, обоснования и нормирования регламентируются гл. 2 Федерального закона « О контрактной системе в сфере закупок, товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 №44-ФЗ (далее – Закон 44-ФЗ). Заказчиками утверждается два основных документа: план закупок и план-график, при их формировании дается обоснование каждой закупке, а также устанавливаются требования к закупаемым товарам, работам и услугам [3, гл.2]. Данные документы публикуются на официальном сайте «Единой информационной системы в сфере закупок» в разделе «Планирование».

На практике встречаются такие случаи, когда информация несвоевременно размещается в сети Интернет. На первый взгляд, это может показаться лишь формальным нарушением, однако нельзя упускать тот факт, что это делается специально.

Известно, что наиболее простой способ заключить контракт с «нужным» лицом – обойти конкурсные процедуры для определения подрядчика, в том числе путем лишения потенциальных участников торгов своевременной и достоверной информации о предстоящих торгах.

Такое нарушение может произойти, а также может быть сделано заказчиком целенаправленно, с целью умышленного ограничения круга будущих потенциальных конкурентов для «своего» поставщика путем лишения их информации о планируемых закупках. Заключение контракта в таком случае небескорыстно для обеих сторон – заказчик за «услугу» получает от «своего» поставщика незаконное вознаграждение в виде «отката», а поставщик от заказчика – надежного партнера, который в последующем может «закрыть глаза» на несвоевременное или некачественное исполнение контракта или вовсе его неисполнение, что нередко случается [5, с.53].

«Определение поставщика» предполагает закупку у единственного поставщика или же использование конкурентных способов. Как правило, на этом этапе также часто наблюдается наличие каких-либо противоправных действий.

При проведении в I квартале 2019 года плановых и внеплановых проверок в отношении закупок, осуществляемых в соответствии с требованиями Закона № 44-ФЗ, проверена 5 181 процедура определения поставщика (подрядчика, исполнителя), из которых в 1 781 процедурах (34 %) выявлены нарушения [6].

Первый вариант считается очень «удобным», так как заключение контракта происходит путем закупки у «своего» поставщика, формально оформленной как закупка у единственного поставщика, согласно ст. 93 Зако-

на 44-ФЗ. Таким образом, сделка приобретает правомерный характер, а вот главной целью становится собственное обогащение должностных лиц, ее осуществляющих или к ней причастных [7, с.307].

В другом случае проводятся различного рода конкурсные процедуры, аукционы, и велика вероятность реализации незаконных схем. Рассмотрим наиболее известные и применяемые из них:

- имитация конкуренции при проведении торгов, когда в заявке одного участника указывается цена, значительно превышающая цену второго, и условия, не соответствующие установленным, следовательно, предпочтение отдается второму, так как предложена меньшая цена и лучшие условия.
- сговор участников торгов, при котором целью является победа только одного из них. Это может произойти путем неожиданного отказа от участия в конкурсной процедуре одной из компаний [8, с.14].
- деление предприятиями одной отрасли рынка, когда заключаются негласные соглашения с целью предотвратить конкурентную борьбу;
- установление демпинговых цен для того, чтобы выиграть в торгах и в дальнейшем присвоить денежные средства;
- вытеснение добросовестных компаний – происходит, когда сговариваются недобросовестные участники между собой, устанавливая цены своих заявок сравнительно ниже, чтобы вытеснить добросовестную компанию. Соответственно, при рассмотрении заявок предпочтение отдается одной из таких компаний, так как цена значительно меньше цены добросовестной, а что касаемо нарушений, то они содержатся практически у всех;
- сговор с организатором торгов, при котором участником в конкурсной документации указываются условия, которые большая часть поставщиков не имеет возможности выполнить, следовательно, побеждает заранее выбранный исполнитель контракта.

В данных ситуациях совершения неправомерных действий, инициаторами выступают, в большей степени, участники закупок, но нередки случаи, когда преступления осуществляются со стороны самих заказчиков.

Наиболее распространенным примером является существенное завышение первоначальной (максимальной) цены товаров, работ и услуг с целью дальнейшего хищения бюджетных денежных средств.

Механизм данного деяния простой: происходит предварительный сговор между заказчиком и участником торгов, который, соответственно становится победителем; заключается контракт на сумму, которая значительно превышает рыночную цену на аналогичные товары, работы и услуги; далее идет исполнение обязательств по контракту; а в заключении разница, на которую превышает сумма договора реальную рыночную стоимость, считается похищенной участниками данного договора (должностными лицами и подрядчиками) [8, с.15].

В качестве примера также можно рассматривать манипуляции со сроком и условиями исполнения государственного (муниципального) контракта, при которых заказчиком в техническом задании указываются такие условия, которые участник не имеет возможности выполнить в определенные заданием сроки. Результатом становится расторжение контракта и заключение нового с «нужным» участником.

В последнее время все чаще стали осуществляться манипуляции с обеспечением исполнения контракта. В силу положений законодательства о закупках в Российской Федерации (ст. 96 Закона 44-ФЗ) заказчик вправе установить требование о внесении победившим участником торгов определенной суммы на расчетный счет организации-заказчика. После того, как добросовестный участник вносит данное обеспечение и средства поступают во временное распоряжение организации, заказчик выводит средства со счета, но контракт не заключает по каким-либо выдуманным причинам.

Бесспорно, данные ситуации нельзя отнести только к одному этапу «определение поставщиков», так противоправные действия осуществляются и на дальнейших этапах, «определение поставщиков» в данных случаях является начальной точкой.

Таким образом, были выявлены наиболее популярные правонарушения, совершаемые на стадии определения поставщиков.

Следующим шагом считается заключение государственного (муниципального) контракта. В основном, здесь продолжают реализовываться схемы, взявшие начало на предыдущем этапе, принимая формальный характер, в результате чего имеется подписанный с обеих сторон контракт, и возникают правоотношения, согласно ст. 425 Гражданского Кодекса РФ [9, ст. 425].

Далее происходит, непосредственно, исполнение самого государственного (муниципального) контракта. Рассмотрим, какие правонарушения чаще всего встречаются в течение данной стадии.

- закупка подрядчиком ненадлежащих по качеству товаров, работ и услуг, соответственно, сложившаяся экономия является дополнительным бонусом. Такие операции осуществляются также в сговоре с заказчиком, в лице какого-либо должностного лица, в завершении это должностное лицо принимает работы ненадлежащего качества и подписывает соответствующие документы;

Можно привести следующий пример из судебной практики:

«Установлено, что в ходе реализации государственного контракта по сервисному обслуживанию и ремонту кораблей и судов Черноморского флота Н. дал указание осуществить закупку и установку оборудования, подлежащего списанию и технически неисправного. Желая придать легитимность своим действиям, офицер подписал отчетные документы, содержащие заведомо ложные сведения о соответствии поставленного оборудования и выполненных работ техническим условиям, прописанным в контракте. В результате указанных дей-

ствий государству причинен ущерб на общую сумму более 29,4 млн руб. После возбуждения уголовного дела оборудование, не удовлетворяющее требованиям технической документации, было демонтировано» [8, с.15].

- вымогательство и (или) получение взяток при приемке непоставленных товаров, невыполненных работ, неоказанных услуг, а также прием товаров, работ, услуг ненадлежащего качества;
- необоснованно увеличивается цена уже заключенного государственного или муниципального контракта;
- использование поддельных документов (счета-фактуры, акты о приемке выполненных работ (КС-2), справка о стоимости выполненных работ (КС-3)).

По данным прокуратуры РФ, наблюдается еще один вид хищений бюджетных средств, который происходит при ремонте несуществующих объектов.

Кроме того, выделяют манипуляции с оплатами или предоплатами поставщику, в том числе путем сговора закупщика и главного бухгалтера организации. Например, это может осуществляться путем оплаты за один и тот же товар или услугу два раза [4, с.72].

Отдельно бы хотелось выделить такое правонарушение, как «нецелевое использование бюджетных средств».

В соответствии со ст. 306.4 Бюджетного Кодекса РФ, «нецелевым использованием бюджетных средств признаются направление средств бюджета бюджетной системы РФ и оплата денежных обязательств в целях, не соответствующих полностью или частично целям, определенным законом (решением) о бюджете, сводной бюджетной росписью, бюджетной росписью, бюджетной сметой, договором (соглашением) либо иным документом, являющимся правовым основанием предоставления указанных средств» [10, ст.306.4]. То есть, данное правонарушение возникает при частичном или полном расходовании бюджетных денежных средств, в собственных целях.

Согласно ст. 163 БК РФ, организации – получатели бюджетных средств (ПБС) должны эффективно использовать бюджетные средства с соответствии с их целевым назначением. Получателем бюджетных средств считается бюджетное учреждение или иная организация, которые имеют право на их получение в соответствии с бюджетной росписью на год (ст. 162 БК РФ).

На стадии исполнения контракта, когда работы производятся в несколько этапов, или в конце всех выполненных по контракту работ подрядчиками предоставляются заказчику закрывающие документы (счета – фактуры, КС-2, КС-3), подтверждающие возникновение денежного обязательства.

Правомочием по санкционированию расчетно-платежной операции путем подписания этих документов в организации-бюджетополучателе наделены руководитель и главный бухгалтер.

В процессе санкционирования оплаты возникших у организации денежных обязательств по расходам на этапе исполнения государственного (муниципального) контракта, проводится проверка по следующим параметрам:

1) соответствие кодов бюджетной классификации (КБК);
2) соответствие содержания операции из документов, подтверждающих возникновение обязательства, содержанию назначения платежа в заявке;
3) непревышение в заявке на финансирование сумм остатков лимитов бюджетных обязательств (ЛБО) и предельных объемов финансирования (ПОФ), содержащихся на счетах ПБС.
4) соответствие реквизитов поставщика, указанных в заявке, реквизитам из документов, подтверждающих возникновение денежного обязательства и т.д.

После проверки, если не выявлено каких-либо нарушений, главным бухгалтером и руководителем бюджетной организации подписываются данные документы, затем происходит оплата за оказанные услуги. Такие операции подлежат проверке со стороны ГРБС (главных распорядителей бюджетных средств), казначейства.

Если же совершается «нецелевое использование бюджетных средств», то временем совершения считается момент подписания документов, санкционирующих расходование на цели, не соответствующие условиям их получения.

Нецелевым использованием считается также несанкционированное перераспределение бюджетных средств по статьям и подстатьям кодов операция сектора государственного управления (КОСГУ).

Рассмотрим нормативно-правовое регулирование, осуществляемое в Российской Федерации по приведенным нами правонарушениям, и как трактует эти правонарушения законодательство.

Как мы уже определили, хищение бюджетных средств может иметь различные формы, наиболее распространённой из которых считается мошенничество. В соответствии со ст. 159 УК РФ под мошенничеством подразумевается хищение чужого имущества путем обмана или злоупотребления доверием [11, с.147].

В законе отсутствует описание видов мошенничества в сфере государственных закупок, поэтому действия участников торгов, как правило, квалифицируются по одной из частей ст. 159 УК РФ с учетом тяжести нанесенного ущерба.

- ч. 1 ст . 159 УК РФ предусматривает наказание от штрафа до лишения свободы до 2 лет;
- ч.3. ст.159 УК РФ – мошенничество с использованием своего служебного положения или же в крупном размере наказывается штрафом до 500 тыс. руб., крайняя мера – лишение свободы до 6 лет, штраф до 80 тыс. руб.;

- с. 4. Ст. 159 УК РФ предполагает санкции за деяния, совершенные группой, либо лицом в особо крупном размере (лишение свободы до 10 лет со штрафом в 1 миллион рублей) [12, ст.159].

В случае хищения, вверенного виновному, путем присвоения или растраты уголовная ответственность квалифицируется ст. 160 УК РФ.

Возникают ситуации, когда победители торгов получают аванс и пытаются с ними скрыться. За такие случаи, согласно данной статье, предусматривается ответственность до 120 тыс. руб., до 240 часов обязательных работ, до 6 мес. исправительных работ, до 2 лет ограничения свободы, принудительных работ и лишения свободы.

- ч. 3 ст. 160 УК – совершение деяния с использованием служебного положения, или в крупном размере – штраф до 500 тыс. руб., лишение свободы до 6 лет.
- ч. 4 ст. 160 УК РФ – нанесение государству ущерба в особо крупном размере или организованной группой – лишение свободы до 10 лет со штрафом до 1 млн. руб. и с ограничением свободы до 2 лет либо без него [12, ст.160].

Уголовная ответственность за нецелевое расходование предусмотрена статьей 285.1. УК РФ.

По данной статье привлекается лицо, которым были израсходованы бюджетные средства на цели, не предусмотренные условиями их выдачи.

При нанесении крупного ущерба, сумма которого превышает 1,5 млн. руб., виновное лицо может быть подвергнуто наказанию в виде лишения свободы на срок до 2-х лет, а также лишению права занимать определенные должности до трех лет, либо без такового.

Если ущерб причинен в особо крупном размере (более 7,5 млн. руб.) такое квалифицируется по ч. 2 ст. 285.1 УК РФ (до пяти лет лишения свободы) [12, ст.285.1].

В статье были разобраны случаи, когда должностные лица действовали с нарушением своих полномочий, такие действия могут быть квалифицированы по следующим статьям Уголовного Кодекса РФ:

- ст. 285 УК РФ «Злоупотребление должностными полномочиями (аналогично ст. 286 УК РФ);
- ст. 286 УК РФ «Превышение должностных полномочий» (штраф до 80 тыс. руб. или в размере заработной платы за период до 6 месяцев, лишение права занимать определенные должности в течение 5 лет, до 4-х лет принудительных работ, арест от 4 до 6 мес., лишение свободы до 4 лет);
- ст. 292 УК РФ «Должностной подлог» (аналогично ст. 286 УК РФ);
- ст. 293 УК РФ «Халатность» (штраф до 120 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода до одного года, до 360 часов обязательных работ, до 1 года исправительных работ либо арест до 3-х месяцев)

Должностной подлог является основным преступлением, которое совершается организаторами торгов. Это обусловлено тем, что у заказчика есть широкие возможности для фальсификации закупочной документации, которые участники торгов фактически не в состоянии проконтролировать.

Распространенным преступлением среди участников торгов, является коммерческий подкуп, что регулируется ст. 204 УК РФ.

Нарушением норм законодательства считается передача лицу – организатору конкурсной процедуры денежных средств, ценных бумаг или иного ценного имущества за совершение определенных действий в интересах участника закупки.

ст. 204 УК РФ предусматривается штраф до 50-кратной суммы коммерческого подкупа с лишением права занимать должности до двух лет, а также лишение свободы до 3 лет.

В процессе проведения торгов участниками торгов совершается одно из запрещенных действий, установленных в ст.11 Федерального закона «О защите конкуренции» от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ.

Ярким примером может служить заключение «вертикальных соглашений» с заказчиками, что станет уголовно наказуемым, если ограничение конкуренции причинило крупный ущерб интересам государства или иным участникам торгов.

- ч. 1 ст. 178 УК РФ – штраф до 500 тыс. руб., лишение свободы до 3-х лет, лишение права занимать должности на срок 1 года;
- ч. 2 ст. 178 УК РФ – деяние, совершенное должностным лицом с использованием своего служебного положения, причинившие особо крупный ущерб, наказывается лишением свободы сроком до 6 лет со штрафом до 1 млн руб. или без него, с лишением права занимать должности до 3-х лет или без такового.

Таким образом, были рассмотрены противозаконные действия, осуществляемые участниками закупок и заказчиками в процессе заключения и исполнения государственных (муниципальных) контрактов.

Для предотвращения различных видов правонарушений в Российской Федерации каждый год происходят изменения в законодательной системе, но большое количество изменений и ужесточение мер не всегда говорит об эффективности правового регулирования.

Учитывая социальную и экономическую значимость заключения государственных (муниципальных) контрактов, а также, соответственно, выполнение работ по ним, заказчикам необходимо предпринимать какие-либо действия для развития конкуренции и уменьшения риска сговора участников закупочных процедур.

Для этого следует проводить предварительное обследование рынка закупаемой продукции, а также потенциальных поставщиков до начала планирования и проведения конкурсных процедур. Также необходимо тщательно спланировать процессы размещения заказа, проведения торгов, четко сформулировать требования технического задания, перечень критериев оценки и выбора победителя.

На этапе планирования требуется учитывать различные факторы, способствующие сговору участников: не существует единого механизма планирования, защищенного от сговора.

В преддверии проведения конкурсных процедур, приглашая для обсуждения требований закупок потенциальных поставщиков, следует не собирать их вместе, а также ограничить между ними обмен информацией (например, заявка в электронном виде лишает возможности участников подачи каких-либо сигналов друг другу).

Тщательно стоит продумать, какую информацию можно раскрывать участникам при публикации промежуточных результатов торгов, а также в момент публичного вскрытия конвертов.

Рекомендуется проводить конкурс в закрытых конвертах, если велика вероятность сговора между потенциальными поставщиками (например, если закупка осуществляется на рынке). Количество потенциальных участников размещения заказа до этапа начала проведения торгов заранее лучше не раскрывать и ограничивать без возникновения на то существенных причин.

Привлекать внешних экспертов следует с особой осторожностью, так как они могут оказаться заинтересованными лицами. Целесообразно использовать опыт и знания внешних экспертов на этапе подготовки требований технического задания, при этом саму процедуру размещения заказа лучше проводить собственными силами.

При формировании системы оценок конкурсных процедур необходимо достаточно подробно описывать неценовые критерии и четко определять их весовые значения, чтобы в дальнейшем избежать обжалований. Такие критерии могут стать стимулом для предложения инновационных решений, снизить затраты времени и иных ресурсов, в то же время поддержать конкурентное ценообразование [3, ст.32].

Необходимо также выяснять, обоснованы ли цены, представленные в заявках без привлечения самих участников, обеспечить применение антидемпинговых мер. В ситуации проведения конкурса с несколькими лотами, если выигрывают идентичные заявки, стоит определять причины, по которым заявки оказались таковыми, а также сообщать в антимонопольный орган (ФАС).

Не менее важна в проведении торгов и специальная подготовка сотрудников. Специалисты, имеющие прямое отношение к проведению конкурсных процедур, должны понимать важность поддержания конкурентной и быть обучены противодействовать сговору поставщиков.

Далее рассмотрим рекомендации для предотвращения нарушений со стороны заказчиков.

- Заказчику необходимо своевременного размещать утвержденный план-график и изменения в нем, обеспечивать достоверность его сведений. За неисполнение данных требований рекомендуется ужесточить меры ответственности.
- Планирование закупок должно производиться на основе оценки реальной потребности в товарах, работах, услугах, а также с учетом неисполненных обязательств по контрактам за предыдущие периоды.
- При определении начальной максимальной цены контракта рекомендуется использовать метод сопоставления более трех цен на товары, работы и услуги, предлагаемых поставщиками, что должно быть документально подтверждено и обосновано. Это повысит уровень прозрачности, и, соответственно, поможет предотвратить дальнейшие «откаты» бюджетных денежных средств.

Чтобы исключить ситуацию со сговором между участниками торгов и заказчиком, необходимо установить определенные критерии, которые не позволят допустить к заключению государственных (муниципальных) контрактов организацию/предпринимателя, чьи руководители находятся или находились (основанием является развод) в родственных связях с главами регионов, мэрами городов и т.д., запретить участвовать в государственных тендерах [13].

Необходимо формально определить создание комиссии по приемке работ, членами которой должны являться несколько независимых экспертов, которые будут обязаны уведомить заказчика и антимонопольный орган о выявленных правонарушениях. Состав такой комиссии должен быть непостоянным, чтобы исключить вероятность сговора с членами всей комиссии.

По отношению к подрядчикам следует принимать меры по взысканию пеней за нарушение сроков исполнения контрактов.

Таким образом, предложения мероприятия направлены на снижение количества противоправных действий на этапах заключения и исполнения государственных (муниципальных) контрактов.

Сложность выявления преступлений в бюджетной сфере заключается в том, что они совершаются лицами, обладающими властными полномочиями и связями. Кроме того, объектом таких преступлений являются бюджетные деньги, особенность которых заключается в том, что они находятся в постоянном движении.

Все приведенные нами случаи часто встречаются в судебной практике, за что предполагаются определенные меры ответственности, которые были представлены и рассмотрены ранее.

Усиливается контроль бюджетной сферы и со стороны Росфинмониторинга. В 2017 г. запущена новая система межведомственного контроля за использованием бюджетных средств – бюджетный мониторинг.

В рамках поэтапного перехода к казначейскому сопровождению бюджетных средств Росфинмониторинг совместно с Федеральным казначейством и ФНС России является участником бюджетного мониторинга объектов, связанных с развитием транспортной системы, здравоохранения, космической отрасли, социально-экономического положения Республики Крым и агропромышленного [14].

Список литературы

1. Счетная палата выявила в 2018 году нарушения на 773 миллиарда рублей [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://ria.ru/20190423/1552955218.html – Сайт информационного агентства «РИА Новости». – (Дата обращения: 04.05.2019)
2. Счетная палата выявила рост нарушений в госзакупках в 5 раз за 2 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.rbc.ru/economics/12/04/2019/5cb072fc9a79475d2c90d07b – Сайт информационного агентства «РБК». – (Дата обращения: 04.05.2019)
3. Федеральный закон "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" от 05.04.2013 N 44-ФЗ // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/ (Дата обращения: 04.05.2019 г.)
4. Гусева Ю.А. Экономическая преступность: мошенничество в сфере закупок в России/ Ю.А. Гусева // Научные записки молодых исследователей, 2016. – №4-5 – с. 68-73.
5. Тухватуллин Т.А. Надзорная и профилактическая роль российской прокуратуры в выявлении и пресечении нарушений законодательства о публичных закупках, способствующих распространению практики «откатов» / Т.А. Тухватуллин // Финансовая безопасность, 2015. – №9 – с.52-57.
6. Аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам I квартала 2019 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2019/05/main/1_kvartal_2019.pdf – Официальный сайт Министерства финансов России. – (Дата обращения: 07.05.2019 г.)
7. Киреева Л.А. Основные виды нарушений законодательства о госзакупках и способы их устранения /Л.А. Киреева// сборник статей победителей IV международного научно-практического конкурса Пенза: «Наука и Просвещение», 2016 г. – с. 307-310.
8. Исютин-Федотков Д. В. Обзор некоторых способов совершения преступлений в сфере публичных закупок/ Д. В. Исютин-Федотков Д// Прогосзаказ.РФ, 2018. – № 12 – с.12-30.
9. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142// (Дата обращения: 04.05.2019 г.)
10. «Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 15.04.2019)» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (Дата обращения: 05.05.2019 г.).
11. Тимченко В. А. Уголовно-правовая квалификация хищения и нецелевого расходования бюджетных средств / В.А. Тимченко, А.В. Вершинин // Бизнес в законе, 2007 – №1 – с.146-150.
12. «Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 N 63-ФЗ (ред. от 23.04.2019 г.)» // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/ (Дата обращения: 05.05.2019 г.).
13. Рудова А.А. Противодействие коррупции в сфере государственных закупок России [Электронный ресурс]/ А.А. Рудова // Теория и практика современной науки, 2016 – №5. – Режим доступа: https://modern-j.ru/osnovnoy_razdel__5_11__2016/ – (Дата обращения: 05.05.2019 г.)
14. Отчет о деятельности Росфнмониторинга за 2017 год [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.fedsfm.ru/activity/annual-reports – Официальный сайт Росфинмониторинга. – (Дата обращения: 03.05.2019 г.)

OFFENSE AT THE STAGES OF CONCLUSION AND EXECUTION OF STATE (MUNICIPAL) CONTRACTS AND PENALTIES

D. A. Fadeeva

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The article deals with the stages of conclusion and execution of state (municipal) contracts. Possible illegal actions from both participants of purchases, and from organizers (customers) are revealed. Various types of responsibility for the committed offenses in this sphere are predetermined and recommendations for their prevention are presented.

Keywords: state contract, municipal contract, public procurement, budget funds, theft, misuse, responsibility.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ ФИНАНСОВ В КОНТЕКСТЕ ПОД/ФТ

Т.В. Фетисова, В.Д. Фетисов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В статье исследуются вопросы теории и практики правового регулирования финансовых отношений в условиях цифровизации. Цель исследования состоит в анализе важнейших тенденций развития цифровых финансов и цифрового права, разработке рекомендаций по формированию действенной правовой базы функционирования цифровых финансов, адекватной технологическим реалиям и требованиям национальной системы ПОД/ФТ. Особое внимание уделено развитию цифрового права в аспектах нормативного правового регулирования, правовой доктрины и юридической практики, связанной с цифровыми технологиями. Результатом работы является выявление проблем и перспектив развития цифрового права. В заключение даны предложения по его совершенствованию в контексте ПОД/ФТ с целью позитивного социально-экономического развития страны.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровые финансы, цифровые финансовые активы, цифровое право, система ПОД/ФТ

Введение.

Вовлеченность России в процесс формирования цифровой экономики, усложнение структуры рынков, в том числе, финансовых, появление новых финансовых инструментов и технологий повышают значимость формирования эффективного механизма правового регулирования, адекватного современным технологическим реалиям на уровне всех субъектов рыночных отношений: физических лиц, организаций, государства. Главной задачей становится эффективное практическое инвестирование в развитие цифровой экономики и финансов, обеспечение максимизации «цифровых дивидендов» на фоне снижения негативных последствий рисков при осуществлении торговых и финансовых операций с использованием информационно-коммуникационных технологий. В числе последних – возрастающая активность криминальных образований в части отмывания преступных доходов с помощью цифровых инструментов. Решение данной задачи не представляется возможным без системного исследования правовых аспектов цифровизации экономики и создания действенной правовой базы функционирования цифровых финансов в целом и противодействия легализации преступных доходов в частности.

Анализ последних исследований и публикаций.

К настоящему времени по проблематике цифровой экономики и финансов, а также вопросам их правового регулирования написаны тысячи работ, в том числе монографии, учебники и учебные пособия. Появляется все больше сборников материалов научно-практических конференций, посвященных различным аспектам цифровизации. Среди работ в сфере правовой регламентации цифровой экономики и финансов следует отметить работы, посвященные как глобальным изменениям права в условиях цифровизации, так и частным вопросам функционирования отдельных институтов, инструментов, технологий, в частности, цифровых финансовых активов, технологий распределенного реестра, краудфандинга, смарт-контрактов и т.д. Особое внимание уделяется вопросам безопасности в сфере цифровых финансов, сравнительному правовому анализу, международному правовому регулированию цифровой экономики.

При этом работы финансово-экономической и правовой направленности, как правило, не коррелируют между собой и не направлены на решение одной общей задачи: создание эффективного механизма практического инвестирования в развитие цифровой экономики и финансов при максимизации «цифровых дивидендов» и минимизации сопутствующих рисков. Представляется целесообразным подойти к решению этой задачи с точки зрения комплексного экономико-правового подхода.

Материалы и методы.

Статья написана на базе фактологических материалов цифровизации экономики и финансов России. Тенденции развития цифрового права рассмотрены в аспектах нормативного правового регулирования, правовой доктрины и юридической практики, связанной с цифровыми технологиями. В работе использованы эмпирический, системный, аналитический и другие методы исследования.

Результаты.

Проанализированы важнейшие тенденций развития цифровых финансов и цифрового права в аспектах нормативного правового регулирования, правовой доктрины и юридической практики; выявлены проблемы и перспективы развития цифрового права; даны предложения по совершенствованию цифрового права в России с целью дальнейшего позитивного развития страны.

Обсуждение.

Смысловой объем понятия «цифровая экономика» (digital economy) в терминологических изданиях неодинаков, а толкования авторов затрагивают отдельные аспекты этого явления. При этом для обозначения одного явления используются различные понятия, такие как «электронная экономика» (e-economy), «сетевая экономика» (network economy), «интернет-экономика», «веб-экономика» и другие.

Одно из наиболее широких определений цифровой экономики дано Всемирным банком, характеризующим её как парадигму экономического развития с помощью цифровых технологий, систему экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании информационно-коммуникационных технологий [1].

Что же кроется за этими словами? О каких информационно-коммуникационных технологиях идет речь? И как они делают возможным цифровое управление экономикой и финансами? К основным цифровым технологиям в современном мире относятся: большие данные; нейротехнологии и искусственный интеллект; системы распределенного реестра; квантовые технологии; новые производственные технологии; промышленный интернет; компоненты робототехники и сенсорика; технологии беспроводной связи; технологии виртуальной и дополненной реальностей. Действительно, интернет и сопутствующие ему технологии достигли развивающихся стран гораздо быстрее, чем прежние технические новшества. Они распространились всего за несколько лет. В развивающихся странах домохозяйств, располагающих мобильным телефоном, больше, чем имеющих доступ к электричеству или чистой питьевой воде (рис. 1).

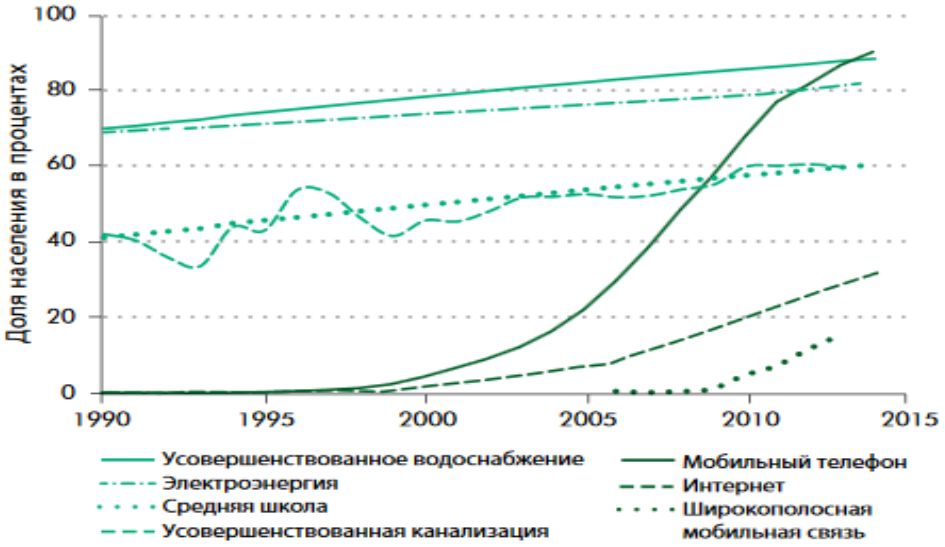


Рис. 1. Распространение цифровых технологий в развивающихся странах [1]

Следствием расширения доступа к интернету стал взрывной рост производства и потребления информации во всем мире (рис. 2). Однако большинство жителей планеты по-прежнему не имеют доступа к интернету, возможности его использовать или средств для его оплаты.

Рис. 2. Типичный день в интернете [1]

В России в 2016 году доля жителей, использующих широкополосный доступ к сети интернет, составляла 18,77 процента, 71 человек из 100 использовал мобильный доступ к сети интернет [2]. Доля организаций, использующих широкополосный доступ к сети интернет в 2017 году, по данным Росстата, составила 83,2%, что

на 1,4% больше, чем в 2016 году [3]. Российская Федерация занимает 41-е место в мире по готовности к цифровой экономике и 38-е место по уровню экономических и инновационных результатов использования цифровых технологий [2].

На официальном уровне в России понятие цифровой экономики определяет «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы, утвержденная Указом Президента РФ от 9 мая 2017 г. № 203 (далее – Стратегия) [4]. Согласно пункту 4 Стратегии, цифровая экономика представляет собой «хозяйственную деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг». В настоящее время сформировалось три основных концепции становления цифровой экономики в России, назовем их условно *«Концепция минимум»* (концепция скептиков), *«Концепция максимум»* (концепция активных сторонников) и *«Официальная концепция»*.

Скептики – приверженцы *«Концепцииминимум»* полагают, что цифровая экономика едва ли принесет пользу в качестве управляющего механизма и двинет к новым высотам производство и торговлю на фоне большого числа системных проблем, очевидных и без цифровых технологий.

Сторонники «*Официальной концепции»* вооружены идеями Программы "Цифровая экономика РФ", утвержденной распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р, Паспорта национальной программы "Цифровая экономика РФ", утвержденного президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам протоколом от 24 декабря 2018 г. N 16 (далее – Программа) [2]. Цифровая экономика в Программе представлена тремя уровнями: «Среда», «Платформы и технологии», «Рынки и отрасли экономики» (рис. 3) и охватывает нормативное регулирование, информационную инфраструктуру, кадры и информационную безопасность.

Программа сфокусирована на двух нижних уровнях цифровой экономики («Платформы и технологии», «Среда»), определяет цели и задачи развития:

– ключевых институтов, в рамках которых создаются условия для развития цифровой экономики (направления: нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенций и технологических заделов);

– основных инфраструктурных элементов цифровой экономики (направления: информационная инфраструктура, информационная безопасность).

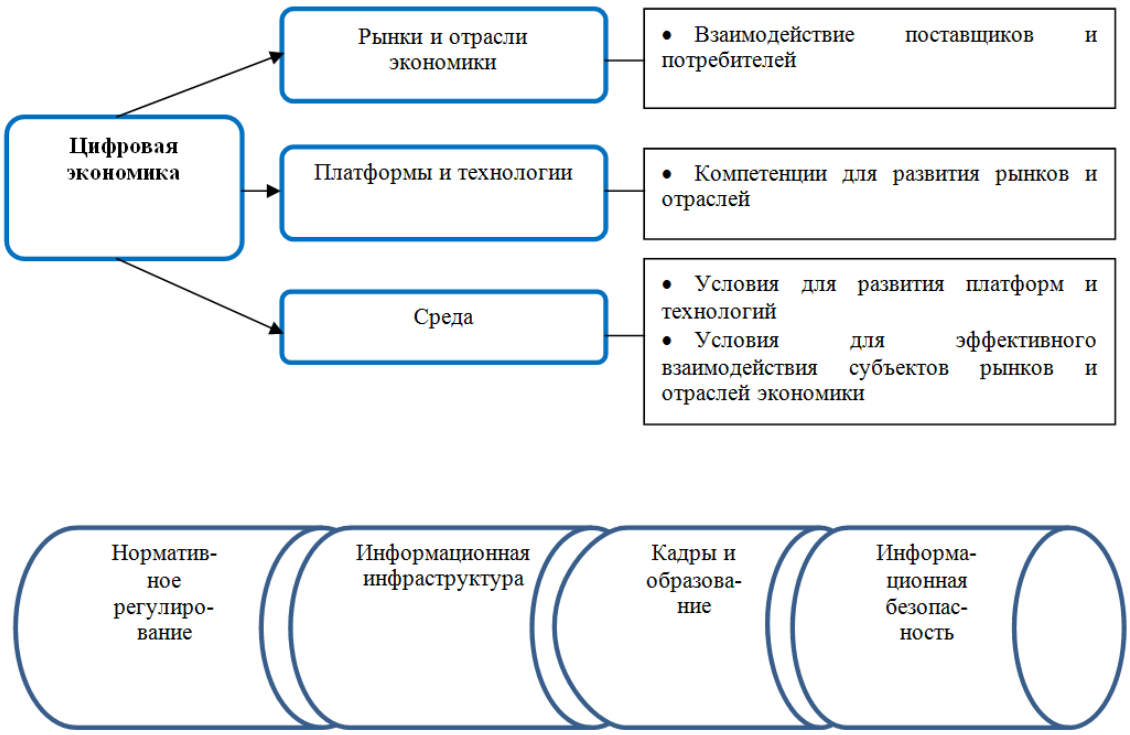


Рис. 3. Структура цифровой экономики

Каждое из направлений развития цифровой среды и ключевых институтов предполагает поддержку развития как существующих условий для возникновения прорывных и перспективных сквозных цифровых платформ и технологий, так и создание условий для возникновения новых.

В рамках Программы разработаны планы мероприятий по следующим направлениям:

- *нормативное регулирование:*

– формирование комплексного законодательного регулирования отношений, возникающих в связи с развитием цифровой экономики;

– стимулирование экономической деятельности, связанной с использованием современных технологий, сбором и использованием данных;

– формирование политики развития цифровой экономики на пространстве ЕАЭС.

- *кадры и образование;*
- *формирование исследовательских компетенций и технологических заделов;*
- *информационная инфраструктура;*
- *информационная безопасность;*
- *цифровое государственное управление*.

Реализация Программы предполагает взаимодействие государства, бизнеса и науки, так как основным результатом ее реализации должно стать создание не менее десяти национальных компаний-лидеров, развивающих "сквозные" технологии и управляющих цифровыми платформами, которые работают на глобальном рынке и формируют вокруг себя систему исследовательских коллективов и отраслевых предприятий, обеспечивающих развитие цифровой экономики. Бюджет Программы определен в размере приблизительно 2,16 трлн. руб.: половина – бюджетные источники, половина – внебюджетные источники.

Активные сторонники цифровой экономики – представители «*Концепции максимум»* полагают, что катализатором экономики является собственно цифровая платформа, появление которой в любой индустрии (Uber, Amazon, CAINIAO, SmartCAT и т.д.) приводит к существенному сокращению транзакционных издержек и ускорению операционных циклов ее участников. Цифровые платформы задают новые профессиональные стандарты, развивают конкуренцию и формируют динамические рейтинги участников индустрий.

Лидером среди адептов *«Концепции максимум»* выступает Фонд «Цифровые Платформы». Специалисты фонда считают необходимым для целостного развития цифровой экономики расширить идеи, заложенные в Программе «Цифровая Экономика РФ» в части исследовательской деятельности, поскольку остались незамеченными экономические, управленческие, маркетинговые аспекты, которые требуют изучения с детализацией до отраслевого уровня, для того, чтобы обладать практической ценностью. Третий уровень «Рынки и отрасли экономики», где осуществляется взаимодействие конкретных субъектов (поставщиков и потребителей товаров, работ и услуг) был оставлен в стороне, в связи с этим упущенные направления предлагается реализовать в рамках специальной исследовательской программы. Сторонники *«Концепции максимум»* полагают важным организовать исследования в области цифровой трансформации экономики, а затем применять полученные результаты на практике для создания уникальных, конкурентных, эффективных отраслевых цифровых платформ. В исследовательской программе они предусматривают три направления:

- *«законодатели»* (при принятии новых законов, регулирующих любую сферу жизнедеятельности, должно быть обязательным создание Цифровой Платформы в этой сфере);

- *«регулируемые закупки»* (создание системы автоматической классификации всех регулируемых закупок);

- *«государственные информационные системы»* (передача государственных информационных систем в концессию по конкурсной процедуре) [5].

Резюмируя вышесказанное, следует отметить, по какому бы пути ни пошла современная Россия, каждый из них требует серьезных научно-практических разработок и масштабных финансовых вложений, как со стороны государства, так и организаций и граждан. В сложившихся условиях достичь высокой эффективности инвестиций, максимизации «цифровых дивидендов» невозможно без разработки эффективного механизма правового регулирования цифровой экономики и финансов, необходимость которого осознают представители всех трех концепций. Однако пока адепты и скептики цифровой экономики формируют свои позиции, вооружаются новыми методами и инструментами, жизнь не стоит на месте. Основные тенденции и направления развития цифровизации финансов обусловлены не только Стратегией и Программой «Цифровая экономика РФ»; но и мировой и отечественной бизнес-практикой.

К числу последних относится активизация инвестиционной политики и инвестиционного менеджмента в сферах, связанных с цифровыми технологиями, изменение структуры инвестиций. На первом плане оказываются:

– *инвестиции в человеческий капитал* (в том числе цифровые компетенции);

– *инвестиции в прорывные технологии* (прежде всего, блокчейн);

– *инвестиции в новые платежные механизмы* (так называемые, криптовалюты, и один из наиболее успешных представителей – биткоин). Реальное содержание современной парадигмы биткоина представлено на рис. 4.

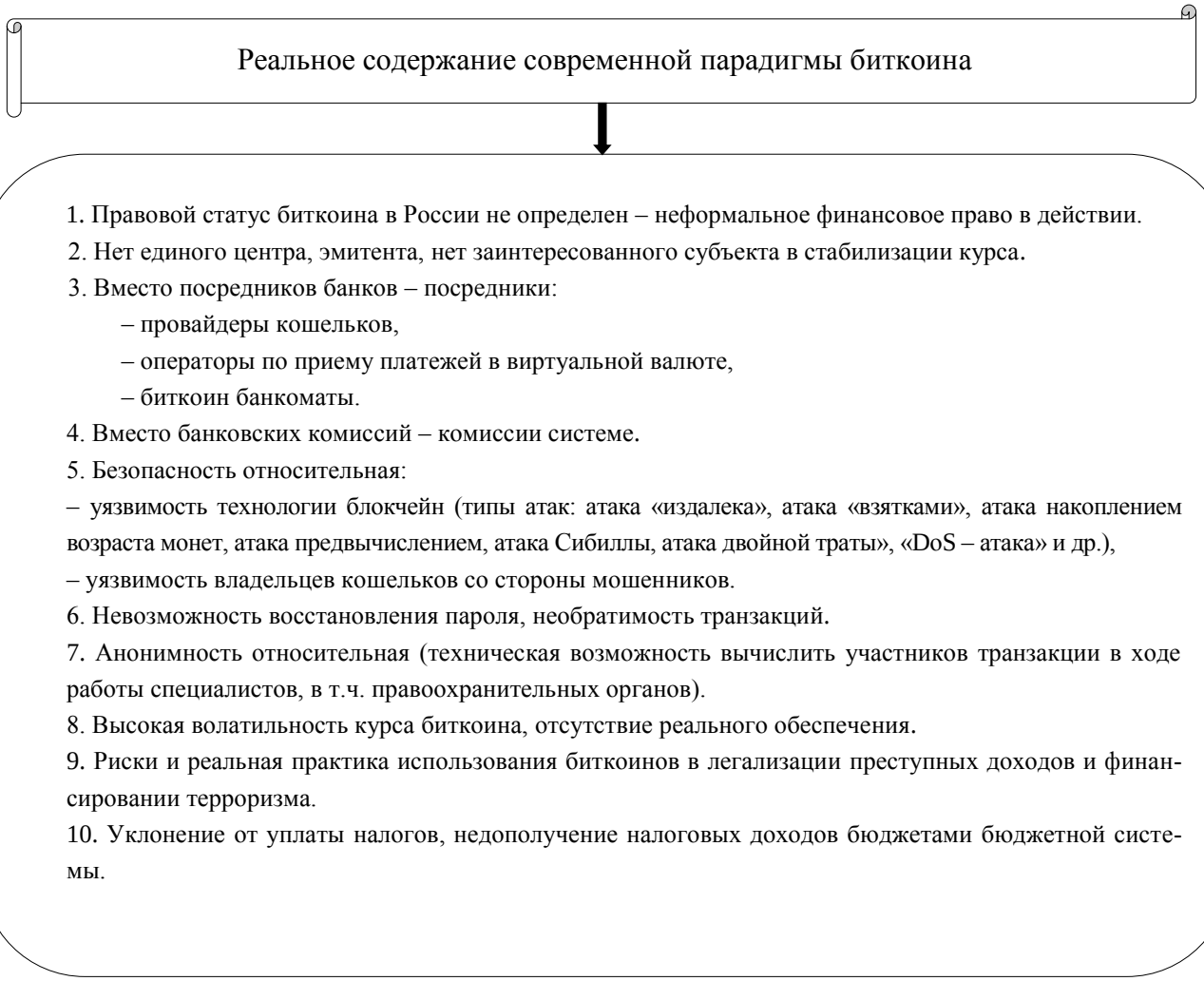


Рис. 4. Реальное содержание современной парадигмы биткоина

Биткоин представляет собой сложную экономическую систему, факторы динамики его курса выступают следствием взаимодействия комплекса политических, правовых и управленческих финансовых решений ведущих субъектов рынка. Положительное влияние на курс оказывают законодательные инициативы, регулирующие обращение и утверждающие биткоин в качестве платежного средства, а также крупные покупки на рынке, новости о совершенствовании технологий. К падению курса, в первую очередь, могут привести заградительные меры регуляторов. Так, за период с 3.01.2017 г. по 15.11.2018 г. можно выделить три этапа в динамике курса биткоина: а) *роста* с 3.01.2017 г. по 17.12.2017 г. (табл. 1); б) *падения* с 17.12.2017 г. по 6.02.2018 г. (табл. 2); в) *относительной стабильности* с 6.02.2018 г. по 15.11.2018 г. (табл. 3).

Таблица 1

Рост курса и капитализации биткоина в 2017 г.*

Показатели	3.01.2017	1.06.2017	8.12.2017	17.12.2017
Курс BTC, долл	1020	1785	18247	20024
Капитализация BTC, млрд долл	15	27	306	336

Факторы, определяющие динамику курса, представлены на рисунках 5, 6, 7 соответственно.

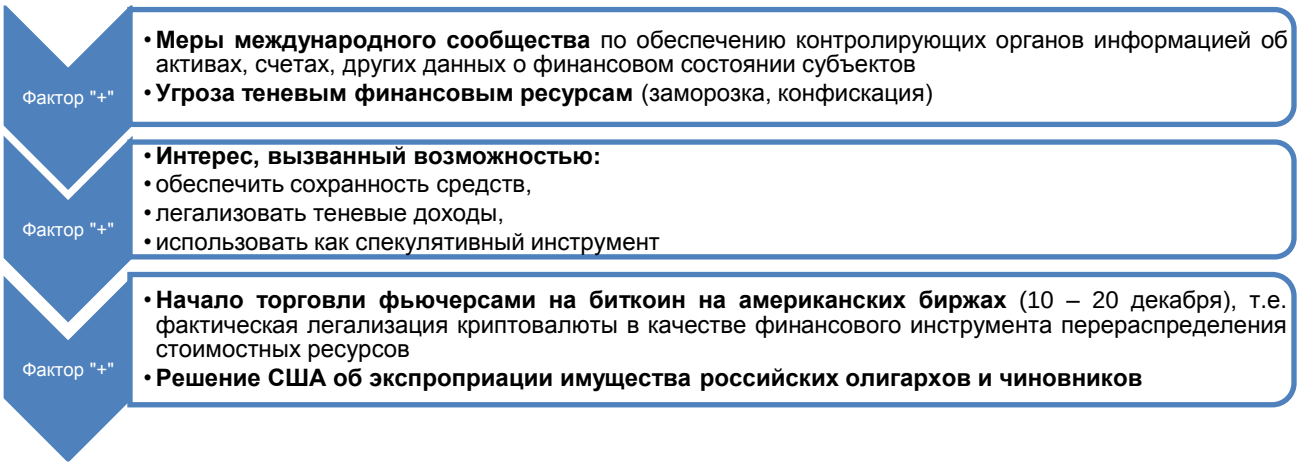


Рис. 5. Факторы роста курса и капитализации биткоина в 2017 году

Таблица 2

Спад курса и капитализации биткоина в 2017-2018 гг.*

Показатели	17.12.2017	22.12.2017	1.02.2018	6.02.2018
Курс BTC, долл	20024	12500	9181	5996
Капитализация BTC, млрд долл	336	210	156	102

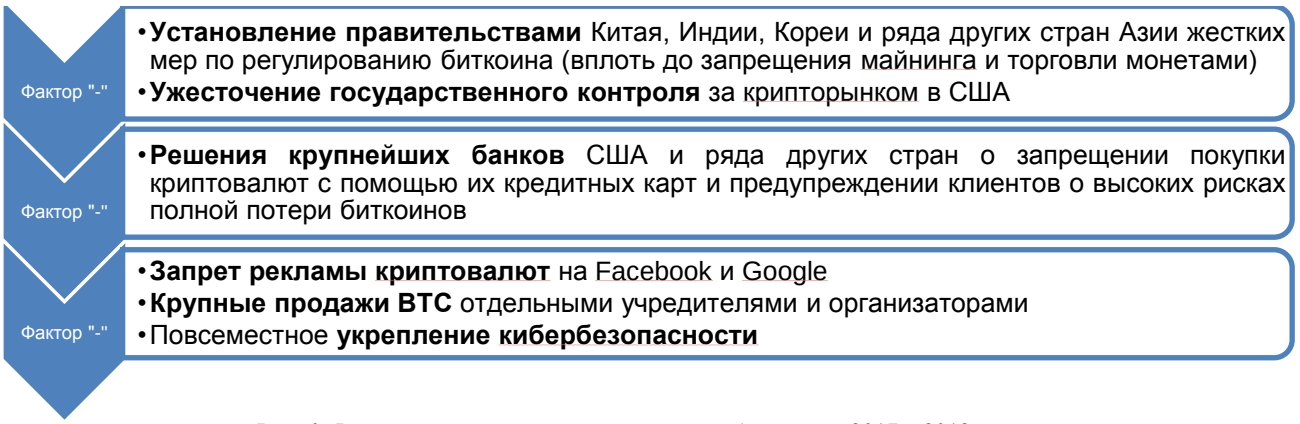


Рис. 6. Факторы спада курса и капитализации биткоина в 2017 – 2018 годах

Таблица 3

Стабилизация курса и капитализации биткоина в 2018 г.*

Показатели	6.02.2018	1.04.2018	1.06.2018	15.11.2018
Курс BTC, долл	5996	6805	7270	5670
Капитализация BTC, млрд долл	102	115	129	98

* Составлено по данным РБК

За период с января по май 2019 года можно констатировать очередной этап незначительного подъема. Курс биткоина на 01.05.2019 – 5608,3 долл. Однако практика функционирования биткоина не подтвердила его предполагаемые достоинства.

1. Биткоин оказался наиболее уязвимым объектом для криминальной и, прежде всего, киберпреступной деятельности.

2. Субъекты-инвесторы биткоин-индустрии разделились на выигрывающих и проигрывающих (постоянно выигрывают производители компьютерного оборудования и обеспечения, учредители и организаторы платежной системы, биржевые сотрудники, деятели медиа-рынка, хакеры, лидеры теневого рынка; периодически – майнеры, инвесторы и «рядовые деятели» теневого рынка. Проигрывают все другие участники: массовые пользователи, коммерческие организации, банки, многие предприниматели и государства в целом. При этом основную часть доходов получают зарубежные субъекты.

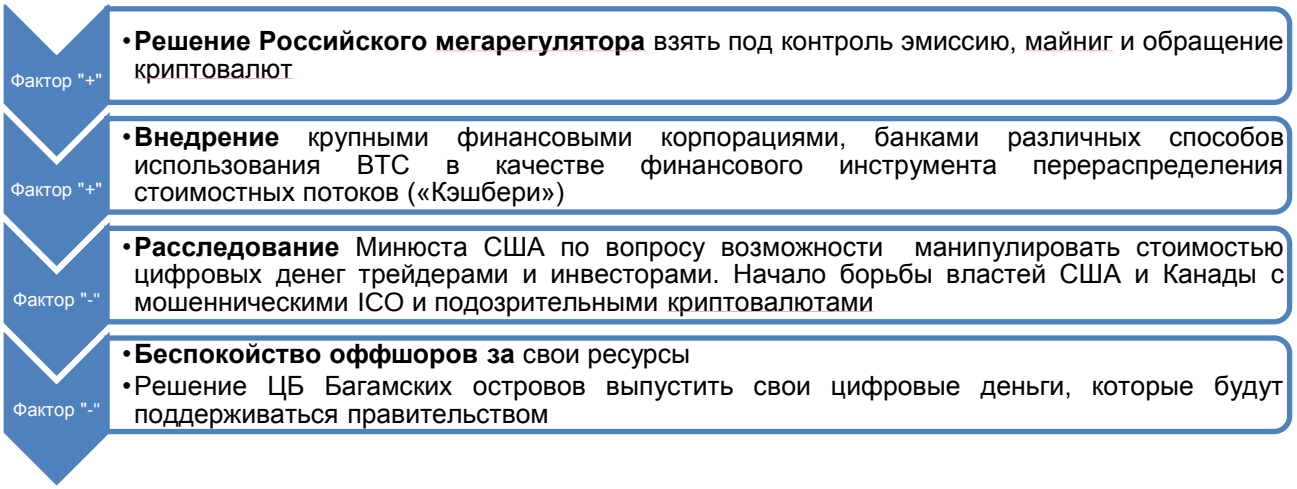


Рис. 7. Факторы стабилизации курса и капитализации биткоина в 2018 году

3. Физические лица и организации – участники системы несут:

➢ *прямые потери* вследствие снижения курса, а также хищений электроэнергии, рабочего времени сотрудников, рабочего времени оборудования, различных элементов самой системы биткоина;

➢ *косвенные потери:* затраты пользователей на техническое, программное, сервисное, антивирусное и прочее обеспечение; повышение стоимости транзакций; увеличение длительности подтверждения сделок.

4. Возникла реальная угроза государственной финансовой системе (риск роста объемов вывода капиталов из страны; дополнительного уклонения от налогов; ослабления рубля и атрофирования банковской системы; расширения теневого сектора и повышения киберопасности товарно-денежного обращения) [6, 7, 8].

Реальное исключение из общей массы адептов биткоина в России составляет Центральный банк РФ, который предчувствуя шаткость рубля, упорно сопротивляется внедрению биткоина в денежную систему страны. Мегарегулятор России понимает, что использование криптовалюты в качестве официального платежного инструмента неотъемлемо приведет к атрофированию банковской системы страны, обесценению рубля, гиперинфляции и краху государственной финансовой системы. Принцип сохранения гегемонии национальной валюты поддерживает и Федеральная служба по финансовому мониторингу. Правоохранительные органы обеспокоены тем, что криптовалюта становится инструментом посягательства на безопасность лиц, использующих ее для реализации своих законных интересов.

А что же цифровое право? Будучи средством регулирования, успевает ли оно за бурным потоком цифровизации? Подготовило ли почву для новых объектов гражданских прав? Готово ли защитить граждан и взять на себя функции регулятора? Для ответа на эти вопросы рассмотрим три составные части правового поля: собственно нормативное правовое регулирование, правовую доктрину и юридическую практику, связанную с цифровыми технологиями.

В настоящее время блок правового регулирования цифровой экономики и финансов представлен пока только:

– Стратегией развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы;

– Программой "Цифровая экономика Российской Федерации";

– Федеральным законом от 18.03.2019 № 34-ФЗ «О внесении изменений в части первую, вторую и статью 1124 части третьей ГК РФ». При этом надо отметить, что принятый закон существенно отличается от его проекта, в числе объектов гражданских прав (ст. 128 ГК РФ) так и не появились «цифровые финансовые активы», законодатель ограничился «цифровыми правами», что, конечно же, не решает проблемы оборотоспособности криптовалют.

Рассмотрение проекта Федерального закона «О цифровых финансовых активах» № 419059-7 перенесено 20.03.2019 г. на апрель 2019 г., а за окном уже май, соответственно, такие явления, как «цифровой финансовый актив», «майнинг», «криптовалюта», «токен», «смарт-контракт», «цифровой кошелек» снова остались без официального закрепления и определения.

Существенным подспорьем блока правового регулирования цифровой экономики и финансов выступают международная и национальная системы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения (ПОД/ФТ/ФРОМУ). Необходимость выполнения Российской Федерацией Международных рекомендаций Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), являющихся общепризнанными международными стандартами по ПОД/ФТ/ФРОМУ, важность следования Руководству ФАТФ по применению риск-ориентированного подхода «Виртуальные валюты», а также насущная потребность реализации национальных интересов в области противодействия легализации преступных доходов заставляют национальную систему ПОД/ФТ постоянно развиваться и совершенствоваться. Тем более что цифровые финансовые активы все чаще используются в качестве средства платежа за оказание услуг криминального характера.

Что касается правовой доктрины, то здесь необходимо отметить большое число работ, посвященных как глобальным изменениям права в условиях цифровизации [9], так и частным вопросам правовой регламентации, в том числе правовому режиму криптовалют [10, 11]. Четвертый год подряд Федеральная служба по финансовому мониторингу, Международный учебно-методический центр финансового мониторинга выступают организаторами научно-практических конференций Международного сетевого института в сфере ПОД/ФТ, последние две из которых были посвящены различным, в том числе правовым проблемам эпохи криптоэкономики.

Говоря о юридической практике, нельзя не упомянуть о получающем все большее распространение движении legal tech [12], цель которого – пересмотр традиционных взглядов на разрешение юридических вопросов путём внедрения современных информационных технологий в сфере правовых услуг, в частности, для:

- оптимизации решения задач клиентов (создание ботов, специализирующихся на однотипных вопросах);
- оптимизации работы юриста (использование систем облачного хранения данных и компьютерной безопасности; автоматизация типовых задач, таких как подготовка проектов стандартных писем, контроль сроков выполнения, подготовка и анализ типовых договоров, выявление проблемных положений в документах для дальнейшего анализа; технологии, уменьшающие трудоёмкость работы юриста, в частности, анализ данных предыдущих судебных решений и оценка перспектив разбирательства по текущему делу);
- оптимизации работы судей (реализация идеи электронного правосудия; повышение эффективности работы судей за счёт использования программного обеспечения, помогающего выделить ключевые моменты и правовые вопросы спора, а также в поиске решений по делам, в которых выдвигались сходные или идентичные аргументы для повторного использования их текста; автоматизация подготовки проектов с предоставлением сторонам возможности ознакомиться с ними и, возможно, отказаться от иска, избежав судебных издержек.

В целом юридическое сообщество с оптимизмом наблюдает за успехами legal tech.

Выводы.

Проанализировав основные теоретические и практические правовые аспекты цифровизации финансов, можно обозначить ряд тенденций и перспектив развития цифрового права:

1. Правовая квалификация цифровых финансовых активов – задача все еще нерешенная. По-прежнему остаются актуальными следующие правовые проблемы криптовалют:
   - криптовалюты до сих пор не нашли отражение в системе объектов гражданских прав;
   - не определен правовой режим криптовалют в денежном, бюджетном, налоговом законодательстве, в частности, для определения налогооблагаемой базы для исчисления НДС, налога на прибыль и др.;
   - не определены меры административного и уголовно-правового воздействия в случае нарушения законодательства: при легализации криптовалют либо при отказе от их легализации.
2. Очевидно, происходит смещение акцентов в правовом регулировании цифровых финансовых активов из сферы законодательного в сферу подзаконного регулирования.
3. Правовое регулирование цифровых финансов движется в сторону приоритета публично-правового регулирования.
4. Процесс международной стандартизации в праве, связанной с развитием цифровой экономики и финансов, скорее всего, выйдет за рамки системы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, а сами стандарты будут последовательно имплементироваться в национальные правовые системы.
5. Правовая доктрина и тем более юридическая практика, связанная с цифровыми технологиями, давно оставили позади сферу официального регулирования.

На фоне выявленных тенденций и проблем право не должно снимать с себя функции регулятора общественных отношений, сдаваться перед напором цифровой реальности, а наоборот методом проб и ошибок постараться разработать действенный механизм правового регулирования, в противном случае мы получим неформальное право в действии. В числе первоочередных задач правотворческой деятельности следует назвать:

- выбор подхода к правовому регулированию цифровых финансов в целом и цифровых финансовых активов, в частности,
- непосредственно подготовку изменений и дополнений в:

– Гражданский кодекс РФ – в части определения цифровых финансовых активов в качестве объектов гражданских прав;

– Налоговый кодекс РФ – в части закрепления правового режима криптовалют в целях налогообложения;

– Кодекс РФ об административных правонарушениях, Уголовный кодекс РФ – в части определения мер административного и уголовно-правового воздействия в случае нарушения законодательства: при легализации криптовалют либо при отказе от их легализации;

– Федеральный закон «О Центральном банке РФ (Банке России)» – в части отграничения криптовалют от денежных суррогатов; включения в Национальную платежную систему при принятии соответствующего решения;

– Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» – в части установления возможности открытия и ведения криптовалютных счетов клиентов кредитными организациями в случае их легализации;

– Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» в целях определения возможности отнесения криптовалют к валютным ценностям;

– Федеральный закон «О национальной платежной системе» – в части признания операций по переводу криптовалюты в качестве платежной услуги;

– Федеральный закон «О бухгалтерском учете» и др.

➢ принятие Федерального закона «О цифровых финансовых активах».

Реальное наполнение содержания указанных актов правовыми решениями насущных проблем финансово-экономической практики позволит существенно ускорить и повысить эффективность цифровизации России, помочь в мониторинге неформальных финансов в целом и криптовалют в частности, обеспечивая результативность национальной системы ПОД/ФТ.

Список литературы

1. Доклад Группы Всемирного банка о мировом развитии «Цифровые дивиденды» [Электронный ресурс]. URL: http://documents.worldbank.org/curated/en/224721467988878739/pdf/102724-WDR-WDR2016Overview-RUSSIAN-WebRes-Box-394840B-OUO-9.pdf (дата обращения: 17.04.2019)
2. Распоряжение Правительства РФ «Об утверждении Программы «Цифровая экономика Российской Федерации» от 28 июля 2017 г. № 1632-р // ИСС Гарант (утратило силу)
3. Доля организаций, использующих широкополосный доступ к сети Интернет [Электронный ресурс].URL:**Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**
4. Указ Президента РФ «Об утверждении Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 – 2030 годы» от 9 мая 2017 г. № 203 // ИСС Гарант
5. Сайт фонда «Цифровые платформы». Режим доступа: http://fidp.ru/
6. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Проблемы использования биткойна и экономическая безопасность России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2018. – Т. 14. – №3. – С. 452-464.
7. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Финансовая аналитика курса биткоина: факторы, результаты и перспективы // Финансы и кредит. – 2018. – Т. 24. – № 12. – С. 2740-2754.
8. Фетисов В.Д. Проблемы использования финансового контроля в России в современных условиях // Финансы и кредит. – 2017. – Т.23. – № 30. – С. 1768-1784.
9. Хабриева Т.Я., Черногор Н.Н. Право в условиях цифровой реальности // Журнал российского права. 2018. № 1(253)
10. Сидоренко Э.Л. Правовой статус криптовалют в Российской Федерации. Экономика. Налоги. Право. 2018, № 2
11. Fetisova T.V. Economic and Legal Issues of a Bitcoin actual paradigm. III Network AML/CFT Institute International Scientific and Research Conference "FinTech and RegTech". 2018. [Электронный ресурс]. URL: https://knepublishing.com/index.php/Kne-Social/article/view/1538/3643 //
12. How Legal Technology Will Change the Business of Law / Ch. Veith, M. Bandlow, M. Harnisch, H. Wenzler, M. Hartung, D. Hartung. [Электронный ресурс]. URL: http://www.bucerius-education.de/fileadmin/content/pdf/ studies_publications/ Legal_Tech_Report_2016.pdf

LEGAL ASPECTS OF DIGITALIZATION OF FINANCE IN THE CONTEXT OF CML/FT

T.V. Fetisova, V.D. Fetisov

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article examines the theoretical and practical issues of legal regulation of finance in the conditions of digitalization. The purpose of the study is to analyze the most important trends of digital finance and digital law development, and to make recommendations for the formation of an effective legal framework for the operation of digital finance, adequate to modern technological realities and requirements of CML/FT. Special attention is paid to the most important trends of digital law in the aspects of legal regulation, legal doctrine and legal practice related to digital technologies. The result of the work is the identification of problems and prospects for the development of digital law. In conclusion, proposals for improving digital law in Russia in the context of CML/FT for further positive socio-economic development of the country are made.

Keywords: digital economy, digital finance, digital financial assets, digital law, *CML/FT system*

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1
ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Аксенов В.А. *Выбор модели образования: проблема обучения управлению* 3
Ангелова О.Ю., Чепьюк О.Р. *Анализ факторов регионального развития Нижегородской области в условиях становления креативной экономики* 8
Арпентьева М.Р, Аршинова В.В., Кузнецова Н.В., Новаков А.В. *Рекреационный туризм, реабилитационно-оздоровительные практики и урболесоведение в цифровую эпоху* 12
Баранова Н.А. *Анализ политической рекламы в России и США* 17
Воронина А.О. *Технологизация организационной сферы в конгрессно-выставочной деятельности* 20
Вылкова Е.С. *Основы концепции развития территорий, выделяемых вследствие экономических условий и обстоятельств* 25
Глушич Н.Г., Удалов А.С., Удалова Н.А. *Инновационное развитие современной Российской экономики: основные приоритеты и проблемы* 31
Гриневская С.Н., Половян А.В., Лепа Р.Н. *Инновационное развитие и цифровизация экономики: региональные тренды* 35
Гуськова И.В. *Формирование креативного класса как движущей силы экономического роста России* 39
Дружинин С.А. *Анализ возможности трудоустройства выпускников по специальности в городе Санкт-Петербурге* 45
Едронова В.Н. *Роль государства в развитии цифровой экономики в России и за рубежом* 47
Животовская А.Г. *Промышленная политика и тенденции развития промышленного сектора в Германии: уроки для России* 52
Жумагулова А.Б., Яновская О.А. *Евразийская интеграция и обеспечение качества образования* 57
Захаров В.Я. *Устойчивое развитие и экономическая безопасность страны* 62
Зотов А.В. *Импортозамещение в РФ* 66
Иваньковский С.Л. *Роль государства и предпринимательства в развитии высшего экономического образования в регионе* 70
Исупов Р.И. *Применение механизмов муниципально-частного партнерства в развитии транспортного комплекса* 74
Кемаева С.А., Маслова Т.С. *Внутренний контроль и аудит в государственных и коммерческих структурах* 78
Кичаев А.А. *Проблемы инновационного развития Нижегородской области* 82
Курицына Н.И. *Влияние санкций на международную торговлю* 87
Макарова С.Д., Моисеев И.А. *Цифровизация экономики в России как фактор развития предпринимательства* 91
Матвеев В.А. *Факторы развития рынка трудовых ресурсов в условиях реформирования системы управления государственными финансами* 94
Овчаров А.О., Овчарова Т.Н. *Модернизация, инновация, инновационная модернизация экономики* 96
Ожерельева О.Ю. *Предпринимательский этос в системе общественных практик современной России* 101
Оранова М.В., Карпова Т.М., Кипяткова А.И. *Пути решения проблем в сфере поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Нижегородской области* 104
Орлова Е.В., Устинова А.С. *Эконометрическая оценка влияния демографических факторов на уровень экономического развития* 110
Орлова Е.В., Бурулева К.А., Ворожцова Н.А. *Эконометрический анализ и моделирование факторов роста производительности труда* 116
Орлова Е.В., Зиганшина Д.Е. *Детерминанты экономического роста России* 120
Перова В.И., Кузнецов Ю.А., Кошелев И.Е. *Динамика развития малого предпринимательства в регионах России: проблемы гармонизации стратегий государства и бизнеса* 124
Рачинский А. В., Гринева О.М. *Перспективы применения таможенной процедуры склада временного хранения в рамках ТК ЕАЭС* 130
Рязанов А.А. *Развитие механизмов государственно-частного партнерства как перспективное направление повышения конкурентоспособности ракетно-космической отрасли РФ* 135
Савельева Т.И. *Европейские ориентиры развития российской системы управления рисками* 142
Салдаев В., Ильичева Н.М. *Государственная поддержка малого и среднего бизнеса* 148
Смирнова А.С. *Уголовная ответственность за уклонение от уплаты таможенных платежей: сравнительный анализ мер уголовной ответственности в странах ЕАЭС* 151

Соловьев А.К. *Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы России в условиях макроэкономических и демографических рисков* ... 154
Соловьев А.К. *Стратегические проблемы пенсионной реформы в условиях глобальных рисков* ... 157
Соменкова Н.С. *Государственная поддержка малого инновационного бизнеса в России* ... 163
Степаненко А.С., Тарасенко А.С. *Формирование современной системы кадрового обеспечения инновационного развития экономики регионов России* ... 169
Суходоев Н.Д. *Стратегическое развитие цифрового бизнеса* ... 173
Фролов В.Г., Павлова А.А. *Механизмы локализации производственных предприятий в условиях цифровой трансформации промышленности* ... 178
Чеглов В.П. *Форматы сетевой розничной торговли и отражении практики в национальных отраслевых стандартах* ... 185
Юленкова И.Б. *Развитие инфраструктуры государственной поддержки инновационного бизнеса* ... 193
Яковлева Г.Н. *Государственно-частное партнерство: преимущества и недостатки для государства и бизнеса* ... 197

Секция 2
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Березина А.А. *Современные тенденции управления организациями* ... 200
Борисов С.А., Пронина С.В. *Адаптивное планирование на предприятии с использованием инструментов контроллинга* ... 202
Брыкалов С.М., Трифонов В.Ю. *Роль риск-менеджмента в повышении эффективности деятельности организации (на примере АО «ОКБМ Африкантов»)* ... 206
Валеева Ю.С. *Методология исследования категории потребительской ценности услуги розничной торговой сети* ... 212
Василькин А.В. *Разработка стратегии развития инжиниринговой фирмы* ... 217
Визгунов А.Н., Трифонов Ю.В. *Методика построения системы субъектно-ориентированного управления бизнес-процессами на предприятии* ... 220
Габидуллина А.Р. *Влияние корпоративной культуры на эффективность деятельности туристских организаций* ... 224
Гаврилова А.Л. *Особенности управления качеством обслуживания в туристском бизнесе* ... 225
Гарнова Я.Ю. *Геймификация как HR- инструмент развития инновационного потенциала и инновационной культуры* ... 227
Герасимов Б.Н. *Моделирование развития профессионализма управленцев* ... 230
Дагаева Е.А. *Корпоративная система обучения как фактор развития человеческого капитала в условиях инновационной экономики* ... 237
Карпова Н.И. *Анализ факторов спроса на кондитерскую продукцию в Нижнем Новгороде* ... 241
Копасовская Н.Г., Большакова И.В. *Исследование потребителей интернет-магазинов продуктов питания в Нижнем Новгороде* ... 246
Кочкурова Е.А., Зыкова Т.В. *Подготовка специалистов индустрии туризма и гостеприимства нового поколения* ... 250
Кудрявцева С.С. *Использование технологий блокчейн в логистике* ... 255
Кулагова И.А., Лаврова Я.А. *Современные подходы к планированию рабочего времени руководителей организации* ... 260
Куликова А.В. *SMM как инструмент инновационного продвижения* ... 264
Купцов А.В., Сорокулина А.М. *Социальное предпринимательство для многодетных семей* ... 270
Мазитова Р.Р. *Оценка конкурентоспособности как одна из основных тенденций управления университетом* ... 273
Макарычева И.В. *Концепция «5 П» г.Минцберга на примере базы отдыха «Разнежье» Нижегородской области* ... 279
Марико В.В., Михайлова Е.Е., Новокшонова В.С. *Особенности мотивации креативного персонала* ... 283
Марико В.В., Подольская Т.О., Кемаева М.В. *Развитие персонала креативных индустрий* ... 290
Мизиковский И.Е., Поликарпова Е.П. *Моделирование поведения затрат экономического субъекта на основе процессов их формирования* ... 295
Мизиковский И.Е. *Внутренний контроль нормированных материальных ресурсов промышленных предприятий* ... 298
Морозов Л.А. *Современные тенденции управления организациями* ... 304
Морозова Н.А. *Необходимость формирования информационно-аналитического обеспечения стратегического экологичексого учета на предпритиях строительного комплекса* ... 308
Мосина Л.А., Гордеева Д.С., Чухманова М.В. *Социально-ответственный бизнес: сущность, необходимость и проблемы развития в России* ... 311

Муранова Т.Д. *Исследование теоретических подходов к инновационному управлению организациями* *314*
Орлова Е.В., Штритер Я.А. *Факторы инновационного развития обрабатывающей промышленности: анализ и моделирование* *318*
Подколодная О.А. *Развитие IT- аутсорсинга в российской и зарубежной практике* *322*
Породина С.В., Жулина А.А. *Проблемы управления организациями жилищно-коммунального хозяйства в муниципальном образовании г.Нижний Новгород* *324*
Пронина С.В., Нестерова Т.А. *Контроллинг в процессах формирования конкурентных преимуществ субъектов международного бизнеса* *331*
Саакян А.Г. *Эффективное функционирование предприятий оборонно-промышленного комплекса РФ в условиях цифровой экономики* *334*
Салмин П.С., Салмина Н.А. *Противоречия теории «стэйкхолдеров» и принципа максимизации ценности компании* *337*
Сахарова Е.А. *История развития и современные тенденции системы дополнительного образования детей на примере Нижегородской области* *340*
Серебровская Н.Е. *Психология креативного персонала* *345*
Соловьева Е.В. *Анализ основных факторов, влияющих на оплату труда и построение модели оплаты труда* *348*
Стрелкова Л.В., Макушева Ю.А. *К вопросу о кадровых инновациях* *353*
Судариков М.Д., Плехова Ю.О. *Система цифрового управления проектами для достижения устойчивого развития высокотехнологичных проектов* *358*
Суходоев Н.Д., Свадьбина Т.В., Фокина В.Н. *Цифровое управление и лидерство в организациях* *369*
Суходоева Л.Ф., Роганова С.Ю., Суходоев Д.В. *Тенденции цифровизации управления организациями* *372*
Токарева Е.А., Новикова В.Н. *Особенности применения инструментов интернет-маркетинга как фактора управления организацией в условиях цифровой экономики* *378*
Трифонов Ю.В., Танчук Р.С., Поляков А.С. *Современные тенденции роботизации процессов управления организацией* *384*
Трифонов Ю.В., Шерегов Н.А., Полушин А.А. *Исследование процессов операционной деятельности по продвижению и сбыту в интернете* *389*
Фомичева В.С. *Развитие лидерства - как инструмент реализации интеллектуального потенциала сотрудников инновационной организации* *392*
Хазан М.Ю. *Организационные и этические аспекты управления предприятиями и организациями, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность* *398*
Цветков М.А., Цветкова И.Ю. *Тенденции инновационного развития предприятий розничной торговли в условиях цифровой экономики* *403*
Чкалова О.В., Вдовина Ю.А. *Развитие лидеров российского ритейла в условиях цифровизации экономики* *408*
Шапиро С.А. *Исследование социально-психологических профессиональных компетенций работников как технология управления современной организацией* *412*
Шклярова Д.Д. *Проблемы финансирования российских инновационных проектов и анализ востребованных для инвестирования отраслей* *420*
Юрлов Ф.Ф., Бафанов А.П., Маркитанов М.Ю. *Системный многоуровневый подход к оценке эффективности решений, принимаемых предприятиями автокомпонентов* *421*
Яшин С.Н., Коробова Ю.С. *Актуальные проблемы и перспективы стратегического планирования инновационного развития предприятия* *425*

Секция 3.
РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Анохин Е.В., Анохин В.А. *Развитие маркетинга в эпоху цифровой экономики* *430*
Балаберина Д.М., Ильичева Н.М. *Проблемы оптимизации структуры капитала* *435*
Бадыкова И.Р. *Особенности и потенциал социально ответственного поведения экономических субъектов в условиях несовершенного финансового рынка* *437*
Варавин Е.В., Козлова М.В., Рахметкалиева М.Т., Бетимбаева И.Б. *Развитие инструментов «зеленого» финансирования в Республике Казахстан* *441*
Гламазда А.В. *Макроэкономические последствия выхода Британии из Европейского Союза* *446*
Граница Ю.В. *Расчет интегрального показателя риска существенного искажения путем оптимизации весов рисковых компонент* *452*
Дмитриева Н.Ю., Сучкова А.С. *Блокчейн и банковский сектор России сегодня и завтра* *456*
Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С. *Развитие и перспективы учетно-аналитического обеспечения деятельности организаций финансового сектора экономики* *459*
Ермошина Т.В. *Риски инновационного развития территории (на примере Республики Мордовия)* *464*

Ефремова М.В., Богатырева Л.Г. *Анализ финансово-экономических показателей в гостиничном менеджменте* *468*
Жильцова Ю.В., Жильцова А.В. *Кредитная история России в международном валютном фонде* *473*
Ибрагимов Б.Б. *Пути совершенствовании налогового администрирования в Республике Узбекистан* *478*
Иваньковский С.Л., Самочадин А.М., Мартакуш Башар. *Мероприятия по совершенствованию рынка страховых услуг по страхованию грузов* *483*
Кабанов С.С. *Факторы и причины инфляционных процессов в экономике РФ* *488*
Кислова Е.Г. *Анализ взаимовлияния факторов развития банковской системы* *491*
Кокин А.С., Осколков И.М., Костюнина А.С. *Объём страховых премий, основные проблемы и перспективы развития рынка страховых услуг РФ* *496*
Кокин А.С., Осколков И.М., Сорокина Е.А. *Анализ валютного рынка Российской Федерации за 2016-2018 годы* *503*
Кравченко А.С. *Возможности использования льгот по налогу на прибыль в современных социально-экономических и нормативно-правовых условиях* *511*
Никулина Н.Н., Суходоева Л.Ф., Березина С.В., Суходоев Д.В. *Добровольное медицинское страхование как гарантия получения помощи* *517*
Попова Е.М. *Трансформация инвестиционно-финансового посредничества в условиях цифровизации экономики* *523*
Ромашова И.Б. *Инновационные направления повышения эффективности филиальной сети коммерческих банков* *526*
Ромашова И.Б., Спирина Е.А. *Инновации в системе мотивации и вовлеченности персонала при организации продаж в коммерческом банке* *529*
Русакова Т.Ю. *Механизм формирования и использования бенчмаркинга на предприятиях* *534*
Семенова Н.Н., Ермошина Т.В. *Налоговое стимулирование развития инвестиционных процессов в Российской Федерации* *540*
Суворова Л.В. *Концептульные подходы к оценке системы внутреннего контроля* *545*
Удалов О.Ф., Маслова Т.Е. *Модель краудфандингового финансирования инвестиционного рынка РФ* *550*
Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. *Финансы физических лиц в условиях цифровизации экономики России* *557*
Чернов В.А. *Методы бережливого производства как инструмент устойчивого развития в цифровой экономике* *561*
Чугунов В.И., Аль-Шаили М.Х.Х. *Теория и практика финансового обеспечения инвестиционной деятельности в субъекте федерации* *567*
Шашкина М.Е. *Инновационные финансовые инструменты инвестирования средств населения* *573*
Шерегов Н.А. *Изучение НДС в виде описания функциональных требований к корпоративной ИС* *579*
Яшина Н.И., Гришунина И.А., Савиных Л.А., Новикова В.С. *Анализ эффективности финансирования системы здравоохранения регионов России* *583*
Яшина Н.И., Кашина О.И., Петров С.С., Прончатова-Рубцова Н.Н. *Методологический инструментарий анализа информации торгового терминала о котировках ценных бумаг российских компаний для диагностики притоков и оттоков капитала на фондовой бирже* *589*
Яшина Н.И., Чеснокова Л.А. *Обеспечение финансовой устойчивости регионов на основе распределения регулирующих налогов в условиях волатильности экономики* *596*

Круглый стол
РАЗВИТИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА

Ataniyazov J.X. *The directions of strengthening the financial security of the state in the context of globalization* *600*
Власова В.К. *Риски использования электронных платежных систем в противоправной деятельности* *603*
Евлахова Ю.С. *Определение уязвимостей российских системно значимых банков к риску отмывания денег* *608*
Исроилов Б.И. *Национальная система оценки рисков в Узбекистане* *613*
Квашнин С.С., Рокунова О.В. *Криптовалюты и вопрос их регулирования* *619*
Конева А.В., Яшина Н.И. *Методологические аспекты оценки эффективности финансирования государственных закупок с целью совершенствования деятельности росфинмониторинга* *622*
Прохорова Е.С., Кравченко В.С. *К вопросу о финансовом мониторинге как виде государственного финансового контроля в Российской Федерации* *631*
Фадеева Д.А. *Правонарушения на этапах заключения и исполнения государственных (муниципальных) контрактов и меры ответственности* *635*
Фетисова Т.В., Фетисов В.Д. *Правовые аспекты цифровизации финансов в контексте ПОД/ФТ* *642*

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА:
ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

Материалы XI международной научно-практической конференции

Нижний Новгород, 31 мая – 1 июня 2019 г.

Публикуется в авторской редакции

Нижегородский госуниверситет им. Н.И. Лобачевского
603950, г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23

Формат 60×84/8. Печать цифровая. Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 76. Тир. 300. Зак. 679.

Отпечатано в типографии
Нижегородского госуниверситета им. Н.И. Лобачевского.
603000, Нижний Новгород, ул. Б. Покровская, 37.