

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ
НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ:
НОВЫЙ ВЗГЛЯД**

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

I Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 8 ноября, 5 декабря 2017 г.

**Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова**



**НОВОСИБИРСК
2017**

ББК 65я431
УДК 330.341(063)+338.24(063)
П 27

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Профессор кафедры Экономики и управления промышленным производством Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), д.э.н., профессор – *председатель*.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, к.э.н., доцент – *зам. председателя*.

Арутюнян О.К., профессор кафедры «Публичное управление» Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван), д.э.н., профессор.

Журавлёва Т.А., профессор кафедры «Налоговое консультирование» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., профессор.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), д.э.н., доцент.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), д.э.н., доцент.

Шляго Н.Н., профессор кафедры Менеджмента Санкт-Петербургского филиала Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (г. Санкт-Петербург), к.э.н., доцент.

Вайсман Е.Д., профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), к.э.н., доцент.

Белоусова С.В., заведующий лабораторией Экономических методов управления хозяйством отдела региональных экономических и социальных проблем Иркутского научного центра СО РАН (г. Иркутск), к.э.н., доцент.

Старкова Н.О., доцент кафедры Мировой экономики и менеджмента Кубанского государственного университета (г. Краснодар), к.э.н., доцент.

Кучибокова Р.Х., доцент кафедры Экономики и финансов Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), к.э.н., доцент.

П 27 **Перспективные направления развития экономики и управления: новый взгляд:** сборник материалов I Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. – 190 с.

ISBN 978-5-00068-943-1

В сборник вошли материалы секций: «Теория управления экономическими системами», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Менеджмент», «Маркетинг, рекламное дело и PR», «Инновационный менеджмент», «Региональная экономика», «Экономика и управление качеством», «Ценообразование в современной экономике», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Банковское и страховое дело», «Инвестиционная деятельность», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

Сборник материалов МНПК зарегистрирован в РИНЦ и размещен на сайте Научной электронной библиотеки eLibrary.ru (договор № 125-01/2014К от 28.01.2014).

ББК 65я431
УДК 330.341(063)+338.24(063)

ISBN 978-5-00068-943-1

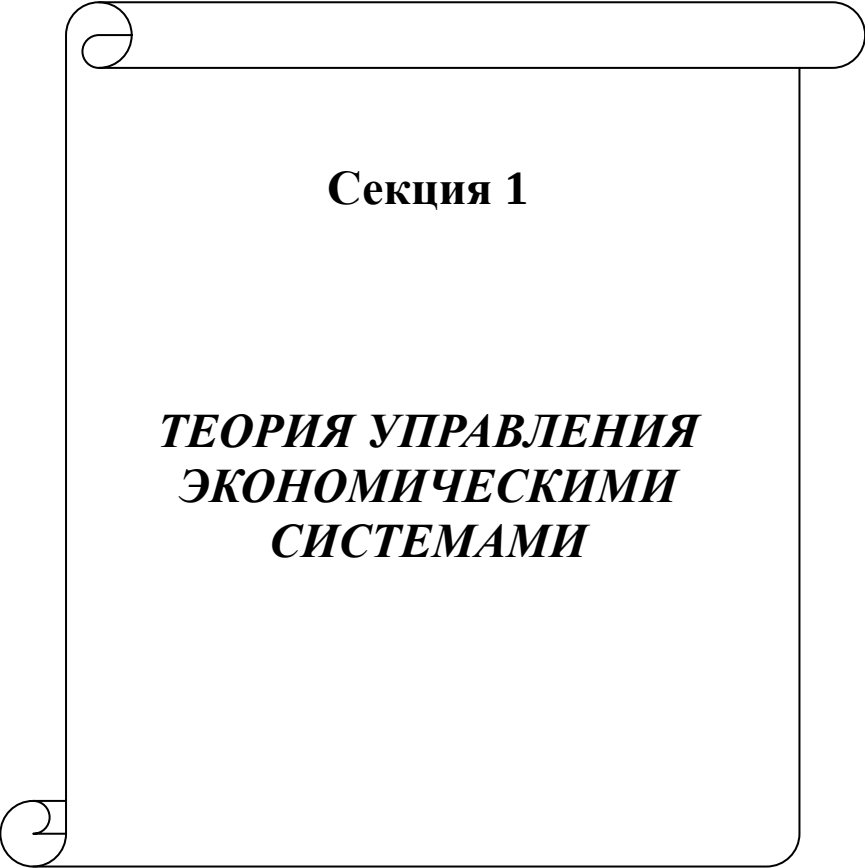
© Коллектив авторов, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Теория управления экономическими системами	6
<i>Сосновская Е.О.</i> Выработка оптимальной макроэкономической политики Казахстана. Часть 3	7
Секция 2. Мировая экономика и международные экономические отношения	11
<i>Варьян С.А.</i> Создание особых экономических зон в контексте развития инвестиционного сотрудничества России и Китая.....	12
<i>Молоканов И.М.</i> Международные стратегические альянсы в мировой экономике.....	16
Секция 3. Менеджмент	20
<i>Костерева П.А.</i> Мотивация персонала на российских предприятиях	21
<i>Морозов В.А.</i> Доминирующие подходы к управлению в начале XX века	26
<i>Рыбкина К.В.</i> О части причин, тормозящих электронное правосудие.....	38
Секция 4. Маркетинг, рекламное дело и PR	53
<i>Высочкина О.А., Чеснова О.А.</i> Методические подходы к разработке маркетинговых стратегий российских телекомпаний.....	54
Секция 5. Инновационный менеджмент	65
<i>Царьков А.Ю.</i> Составляющие инновационного потенциала электросетевого предприятия: теоретические аспекты.....	66
Секция 6. Региональная экономика	76
<i>Габдинова В.Р.</i> Устойчивое развитие как условие экономического роста	77
<i>Хасанова Э.И.</i> Статистический анализ кредитования субъектов малого предпринимательства в РФ	82
Секция 7. Экономика и управление качеством.....	88
<i>Чу Тху Тхао</i> Эволюция взглядов на государственное управление качеством во Вьетнаме.....	89

Секция 8. Ценообразование в современной экономике	95
<i>Ерохина Е.А., Раздерищенко И.Н.</i> Влияние факторов на изменение стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг	96
Секция 9. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	101
<i>Борискина И.А.</i> Понятие и значение социальной отчетности	102
<i>Ибрагимова Э.С., Успаева М.Г.</i> Особенности формирования счета производства СНС на основе данных финансовой отчетности организаций	106
<i>Козлова М.Э., Кузнецова Д.В.</i> Методика проведения аудиторской проверки ВЭД	112
<i>Крайнова И.М., Савельева Н.А.</i> Актуальные аспекты заполнения и представления работодателями-страхователями форм отчетности по страховым взносам, применяемых в 2017 году	117
<i>Крайнова И.М., Савельева Н.А.</i> Новые формы отчетности по страховым взносам с 1 января 2017 года: актуальные аспекты заполнения и представления	121
Секция 10. Финансы и налоговая политика	127
<i>Казакова А.С., Симаева Н.П.</i> Перспективные направления развития деятельности коллекторского агентства по возврату просроченной задолженности	128
Секция 11. Банковское и страховое дело	134
<i>Бервинова А.П.</i> Повышение роли банков в деятельности организаций посредством внедрения новых банковских услуг	135
<i>Губарева Ю.В.</i> Современное состояние рынка микрофинансирования РФ в рамках деятельности Мегарегулятора	138
<i>Силаева А.С.</i> Кластерный анализ российских страховых организаций	145
<i>Соколовская М.Е.</i> Статистическое изучение основных тенденций на рынке депозитов юридических лиц в РФ	150
Секция 12. Инвестиционная деятельность	154
<i>Курышев Р.В.</i> Краудсорсинг в России: проблемы и перспективы развития	155

Секция 13. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами	161
<i>Бададян Л.В.</i> Роль транспортных затрат в формировании рыночных цен на рынке сантехнической продукции	162
<i>Ермолаев К.А., Дырдонова А.Н., Мансуров Р.Е.</i> Программное управление энергосбережением и повышением энергоэффективности в условиях инновационного развития экономики.....	167
<i>Рабчевский Н.И.</i> Анализ влияния функций цели на перспективные планы развития предприятия сельскохозяйственного машиностроения	176
<i>Чемезов А.В.</i> Эффективность технического обслуживания оборудования горных предприятий в условиях партнерских отношений с крупными корпорациями	181
<i>Чернов В.П.</i> Обзор математических средств моделирования государственно-частных партнерств	186

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top left and bottom left.

Секция 1

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

ВЫРАБОТКА ОПТИМАЛЬНОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА. ЧАСТЬ 3

© Сосновская Е.О.¹

Иркутский национальный исследовательский технический университет,
г. Иркутск

Изучение теории и технологии для выработки оптимальной макроэкономической политики в области науки и техники.

Ключевые слова: макроэкономическая политика, макроэкономика, экономика, политика, наука, техника, Казахстан.

В Америке в тридцатые годы был большой экономический кризис, и русский математик лауреат Нобелевской премии Леонтьев сделал предложение, что самое главное, в первую очередь, необходимо уничтожить коррупцию и модель начнет работать. Леонтьев доказал, что математическую модель применить и дать по всем 39 отраслям.

Председатель Национального банка заявил, что за последние годы чуть ли не ежегодно из страны выводилось по 10 млрд долларов.

Любая модель начинается с оценки ситуации в стране.

Как оценивают экономическую ситуацию в Казахстане авторы модели?

Оценивается математически. Эта модель, которая описывает 14 отраслей, 7 регионов.

Первое что сделали, это привязались к конкретным статистическим данным за последние 14 лет. То есть эта модель воспроизвела статистические данные, которые были использованы, один к одному.

Эта модель была протестирована разными способами, в том числе с помощью так называемого ретро-прогноза, вкратце, это когда строится такая модель на меньшем промежутке времени, потом строим новый вариант этой модели, строим прогноз основных макроэкономических показателей, сравниваем с реальными, если совпадает, то считается, что модель достаточно хорошо прогнозирует.

Каждый квартал, в модель добавляются новые данные.

Может ли модель быть слишком растяжимой?

Конечно, модель пластична, возможно закладывать все новые сценарии.

Например, вступление в ВТО – это один сценарий.

Санкции, которые накладывались на Россию, которая в свою очередь накладывает такие санкции на Астану. В итоге, они бьют по нам.

¹ Студент.

В модели есть инструмент, куда можно заложить в качестве экзогенных параметров и переменных.

На самом деле, десять-пятнадцать лет назад, эту теорию параметрического регулирования невозможно было бы применить к экономике республики Казахстан. Необходимо было бы просчитать огромные объемы данных и вычислений. И только с появлением суперкомпьютеров эти расчёты стали выполнимыми.

Для классической экономической теории есть знаменитый пример Кейнса о пушках и сливочном масле. «Я исследует два товара, потому что у меня нет технических возможностей обследовать большее количество товаров, и на взаимоотношения между этими двумя товарами, я пытаюсь построить модель, а эти господа дают возможность тысячи товаров включить».

С помощью современных математических методов можно рассчитать объемы информации, которые в кейнсианские времена были просто недоступны.

Существует ли международное экспертное мнение об этой модели?

Создатели модели участвовали в международном конгрессе по кибернетике в 2011 году. Доклад занял первое место.

На сегодняшний день теория параметрического регулирования макроэкономических систем была успешно представлена на 43 международных конференциях и научных формах, опубликовано на страницах 49 научных журналов, том числе 5 научных монографий увидели свет в престижных экономических изданиях. Общее число публикаций авторов по теме работы достигла – 145.

Этапы научных исследований неоднократно получали положительные отзывы участников экономических форумов.

Кроме этого, работы казахстанских ученых удостоилась премии 15 международного конгресса по кибернетике и системам в 2011 году.

По мнению зарубежных экспертов, сегодня особое значение приобретает расширение границы исследования, выходящих за рамки национальной экономики, и в этом плане особо важным моментом является то, что ученые обратили пристальное внимание на изучение характера экономики стран, вошедших в единое экономическое пространство, и их взаимодействия.

Наступает пора интеграции экономик, то есть сближение экономик и использование ресурсов друг друга.

В этом плане, Казахстан занимает выдающиеся позиции, он находится между крупным заказчиком – Китай, и крупными потребителями – Европа. Казахстан представляет собой транзитную зону и в связи с этим, возникает очень актуальный путь (проект Шелковый путь), но этот проект рассматривается как:

- проект развития страны;
- проект развития Казахстана;

- проект развития России;
- проект дальнейшего развития Европы;
- проекта развития Китая.

Проведении согласованной политики имеет огромное практическое значение. Эти выводы, полученные на основе научного подхода свободного от конъюнктуры, должны способствовать принятию объективных решений.

Исследования группы Ашимова показали размер и масштаб необходимой работы по интеграции национальных экономик. Их выявления позволяет определить более полные объемы параметров регулирования предстоящей и проводимой работы.

Рассмотрим модели:

1. Что будет, если страна развивается сама, как будто поставили стенку.
2. Что будет, если открыть стенки и все страны начнут влиять друг на друга.

Есть ли они начнут друг на друга влиять, что произойдет с отраслями, со структурами, с видами предприятий.

Изменится? Конечно. А как? В лучшую сторону и в худшую?

Тогда авторы предлагают теорию параметрического моделирования.

По мнению экспертов, казахстанским ученым удалось вычислить уникальную модель экономики, в которой были учтены все основные финансовые, социально-экономические показатели, а также ход развития экономики при вероятности природных катаклизмов.

Они создают модель устойчивости экономики. При каких условиях экономики будут устойчивы. А Казахстан при этом получить определенные результаты. Поэтому модель получается сложная, но и экономика сложная.

Для сложного процесса сложные модели.

Самое интересное, что эта модель не останавливаться на этом. Дальше авторы предлагают рекомендации.

В целом, казахстанские ученые выстроили универсальные расчёты по восьми направлениям, которые могут быть применены в практическом регулировании экономики любой страны.

Зарубежные эксперты считают, что данная фундаментальная работа является образцовым примером качественного прогнозирования, аналогов которой нет во всём мире.

Эта модель представляет набор уникальных инструментов, которые позволяют системно связать все структурные процессы в экономике (в своей экономике, в другой экономике, в третьей экономике, в четвертой экономике...) и дальше развиваться в соответствии с изменениями.

Изменения пойдут, модель уже есть, и она будет предсказывать, что, если начинается это изменение, значит, надо изменить эти показатели в экономике.

Такая хорошая системная связка и обратная связь на начальные результаты.

Одним словом, как полагают зарубежные ученые, представленные на соискание Государственной премии Республики Казахстан в области науки и техники «научный труд», в теории политического регулирования макроэкономических систем содержит многочисленные свидетельства эффективности ее применение на базе широкого спектра макроэкономических моделей.

Классики говорили: «Всякое начало трудно».

Вклад математического метода заключается в данной работе.

Пока у создателей теории параметрического регулирования макроэкономических систем не хватает средств, кадров и масштабного глубокого изучения.

Но необходимо, чтобы эта работа продолжалась. Именно, первоначальный аспект – это и есть вклад. Первопроходцы изучения вопросов сочетания двух аспектов: в области экономики в области математики.

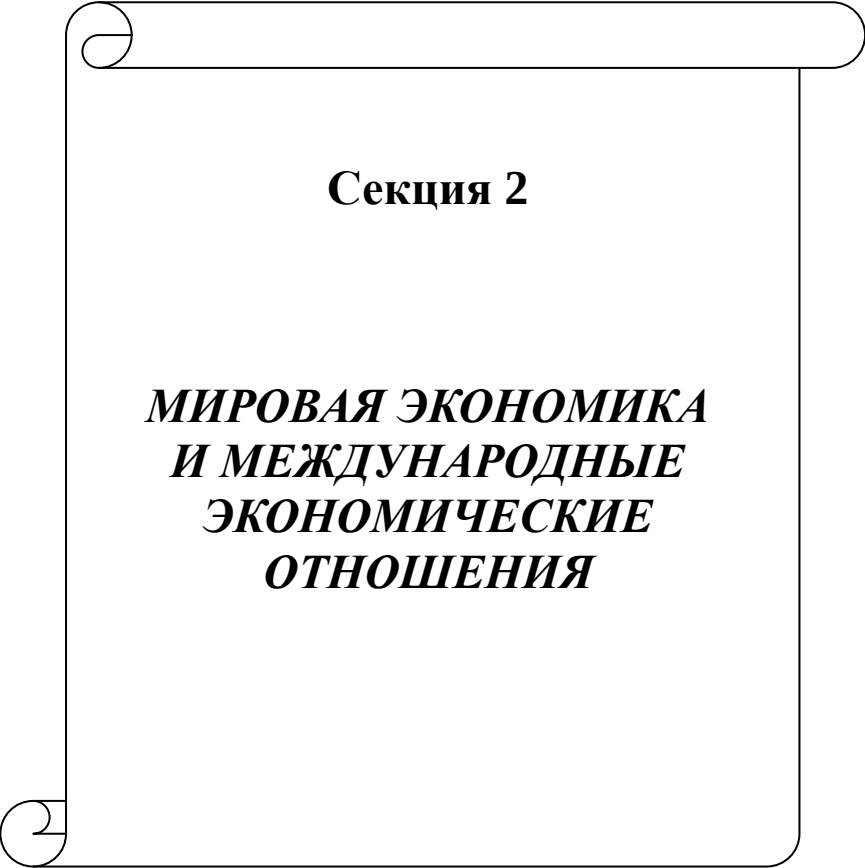
Думаю, эта работа займет соответствующее место и внесет определенную вклад в развития нашей экономики.

На самом деле, это очень сложный вопрос, вопрос теории и технологии выработки оптимальной макроэкономической политики, который должен волновать всех казахстанцев.

Здесь определяется политика будущего, какие отрасли, какие предприятия будут развиваться, как будет решаться вопрос безработицы и инфляции и многими другими вопросами.

Список литературы:

1. Крупный вклад ученых Казахстана в развитие макроэкономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economics.kazgazeta.kz/?p=5235>.
2. Соколинский В.М., Исалова М.Н. Макроэкономическая политика в переходный период. – Ценить, 1994. – 158 с.
3. Бродская Т.Г., Миропольский Д.Ю. Макроэкономика: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. – Издательский дом «Питер», 2014. – 368 с.
4. Эндрю Абель Макроэкономика. – Издательский дом «Питер», 2008. – 762 с.
5. Казахстан: экономическая политика в период подавления инфляции и стабилизации производства: 1994-1998. – Firma «Valeri», 1996. – 175 с.

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal top bar and a vertical left bar. The top bar has a rounded right end and a small circular detail on the left. The left bar has a circular detail at the bottom. The main content area is a rectangle with rounded corners.

Секция 2

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

СОЗДАНИЕ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И КИТАЯ

© Варьян С.А.¹

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

В данной статье рассмотрено создание особых экономических зон в контексте развития инвестиционного сотрудничества России и Китая. Даны конкретные рекомендации по развитию Российско-Китайского инвестиционного сотрудничества.

Ключевые слова: Особые экономические зоны, Россия, Китай, сотрудничество, прямые иностранные инвестиции, ПИИ, влияние инвестиций.

Большое значение в современном мире уделяется созданию особых экономических зон (ОЭЗ). Данные территории представляют собой часть национального экономического пространства, на котором установлен специальный налоговый и таможенный режим для осуществления торговли, предпринимательской деятельности или научных исследований.

Особые экономические зоны способствуют ускоренному развитию регионов. В местах размещения ОЭЗ появляется возможность снизить уровень безработицы, а также эффективно использовать природные ресурсы. Кроме того, существует возможность привлечь прямые иностранные инвестиции путем предоставления льгот зарубежным инвесторам, получая взамен современные технологии, оборудование, опыт управления предприятиями.

Яркий пример успешной реализации стратегии развития особых экономических зон является КНР. Бурный рост экономики Китая связан с продуманной и последовательной политикой государства в области создания ОЭЗ.

Развитие особых экономических зон в Китае совпало с началом реализации масштабной политики открытости внешнему миру. После одобрения и принятия закона КНР о совместных предприятиях с китайским и иностранным капиталом, Китай в 1980 году открыл четыре особые экономические зоны: Чжухай (провинция Гуандун), Шэньчжэнь, Шаньтоу и Сямэнь (провинция Фуцзянь), что не только символизировало начало экономических реформ Китая, но и стало неотъемлемой частью общей политики открытости [1].

Развитие экспериментальных ОЭЗ было реализовано в 3 этапа продолжительностью 20-25 лет:

¹ Аспирант направления «Мировая экономика».

- первый этап (10 лет) совпадает с развитием инфраструктуры и привлечением иностранных инвесторов;
- второй этап (8 лет) характеризуется направлением иностранных и национальных инвестиций на выпуск экспортно-ориентированной продукции с доведением ее экспорта в конце этапа до 70 %;
- третий период связан с совершенствованием технологий, и модернизацией производства.

К настоящему моменту Китай накопил большой опыт в области развития ОЭЗ. В настоящее время успешно функционируют 237 особых экономических зон. В России создано всего 31 ОЭЗ.

Создание в начале небольшого числа ОЭЗ позволило китайскому правительству постепенно убедить весь народ в эффективности мер политики открытости и избежать противостояний тех, кто стремился вернуться к политике опоры на собственные силы. К тому же быстрый экономический рост и развитие ОЭЗ в прибрежных районах позволило не только китайскому руководству получить ценный опыт рыночной ориентации экономики, но и четко продемонстрировать это внутренним районам. Также увеличение экономических связей между внутренними и прибрежными районами создало преимущество для обоих регионов. Тем не менее, возникло неравенство между прибрежными и внутренними районами. Представляется, что руководство Китая в будущем будет предлагать льготную политику во внутренних регионах, чтобы помочь им привлечь прямые иностранные инвестиции.

К настоящему моменту Китай имеет большой опыт в области развития ОЭЗ. Таким образом, необходимо использовать опыт Китая для развития особых экономических зон на территории нашей страны. Далее будет рассмотрена текущая ситуация в России.

В нашей стране формирование ОЭЗ началось в 2007 году, когда была одобрена Концепция кластерной политики, на основании которой вся научно-производственная деятельность разделяется и контролируется по секторам: транспорт, металлообработка, строительство, сельское хозяйство, электротехническое производство. В нашей стране ОЭЗ являются подготовительной базой для зарождения и создания кластеров т.е это часть кластерной политики.

Можно сделать вывод, что ОЭЗ сыграли существенную роль в развитии экономики КНР, позволили сократить уровень безработицы в стране. В нашем государстве есть все возможности для успешного создания таких же институтов. Важным является развитие Российско-Китайского инвестиционного сотрудничества. В этом плане опыт Китая в сфере развития ОЭЗ необходим для изучения в нашей стране. Так как инвесторам из Китая было бы комфортно, если мы в своих особых экономических зонах использовали их опыт и те правила игры, которые в настоящий момент существуют в китайских ОЭЗ.

Для того, чтобы качественно функционировали необходима налаженная инфраструктура. Опыт Китая показывает, что государство активно развивало данное направление. В нашей стране инфраструктура также развивается, но не в таких масштабах. Таким образом, чтобы более качественно развивать ОЭЗ и привлекать иностранных инвесторов в данные зоны необходимо продолжать нашему государству развивать инфраструктуру.

В создании и развитии особых экономических зон большое участие принимали государственные органы Китая. Правовой основой деятельности совместных и иностранных предприятий на территории Китая занимаются законодательные органы власти [2]. Одним из больших преимуществ в Китае является использование комплексной модели управления ОЭЗ. Основные функции управления особыми экономическими зонами возлагаются на местные власти. Также возможно использование раздельной модели управления, когда происходит разделение полномочий. В этом случае регулированием объемов инвестиций занимается специальный комитет по инвестиционному развитию [3].

В нашем государстве административные вопросы по деятельности особых экономических зон регулируются через довольно сложную систему законодательных актов. Все вопросы находятся под юрисдикцией правительственных указов и постановлений. Ещё одной проблемой является то, что нет единой федеральной программы развития ОЭЗ. Кроме того, многие инвесторы жалуются на необходимость раскрытия финансовой информации и долгие бюрократические процедуры. Так, например, в России действует принцип «одно окно», что не совсем удобно.

Таким образом, учитывая опыт Китая, необходимо наделить Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами реальными действенными полномочиями по координации инвесторов и их деятельности. Поручить Федеральному агентству, разработать план создания и развития особых экономических зон. Применить модели управления ОЭЗ, которые в настоящий момент используются в Китае. При этом предоставить местным властям полномочия по управлению особыми экономическими зонами. Это позволит уйти от системы «одно окно», многим инвесторам не придется ехать в Москву для решения имеющихся вопросов.

Можно сделать вывод, что свободные экономические зоны сыграли существенную роль в развитии экономики КНР, позволили сократить уровень безработицы в стране. В нашем государстве есть все возможности для успешного создания таких же институтов. Важным является развитие Российско-Китайского инвестиционного сотрудничества. В этом плане опыт Китая в сфере развития ОЭЗ необходим для изучения в нашей стране. Так как инвесторам из Китая было бы комфортно, если мы в своих особых экономических зонах использовали их опыт и те правила игры, которые в настоящий момент существуют в китайских ОЭЗ.

Одним из драйверов для активизации Российско-Китайского инвестиционного сотрудничества может стать строительство и развитие ОЭЗ на территории Сибири и Дальнего Востока, так как КНР имеет интерес в освоении этих регионов. Кроме того, в настоящий момент в Китае наблюдаются значительные диспропорции между развитием Восточных и Центральных частей страны с одной стороны и Северо-Востока КНР с другой. Таким образом, руководство КНР в ближайшей перспективе будет поощрять инвестиции в эти регионы. Учитывая незначительные объемы прямых иностранных инвестиций в экономиках этих регионов, наличия налоговых преференций, российский капитал сможет занять там свою нишу [4]. С другой стороны данные районы имеют общую сухопутную границу, следовательно, целенаправленные меры китайского правительства по развитию этих регионов постепенно приведут к тому, что там соберется круг инвесторов из разных частей мира, которые постепенно заинтересуются и относительно свободной Восточной частью нашей страны.

Кроме развития ОЭЗ на территории ДФО и СФО РФ, перспективным видится создание свободных экономических зон на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополь. В настоящий момент, в связи с переходом данных территорий под юрисдикцию России, китайские инвесторы испытывают огромное желание инвестировать средства в этот регион. Сотрудничество с инвесторами из КНР можно разделить на три направления: аграрное, транспортное и курортно-туристическое [5]. С учетом концепции создания «Экономического пояса Шелкового пути» возможно также совместное строительство торгового порта в Крыму.

Сотрудничество между Крымом и Китаем звучит масштабно, но в реальности необходимо реализовать ряд мер, для повышения привлекательности данного региона.

Во-первых, необходимо внести изменения в законодательство, в частности в Федеральный Закон от 29.11.2014 №337-ФЗ (ред. От 31.12.2014) «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоны на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополь» [6]. В данном законе не указаны гарантии прав инвесторов, предусмотренные международными актами, в частности Договором о Евразийском экономическом союзе.

Кроме того, необходимо предоставить льготный налоговый режим и льготы для представителей среднего и малого бизнеса, являющихся резидентами ОЭЗ. Ориентировочный период льгот предлагается установить на 5-7 лет, это позволит привлечь прямые иностранные инвестиции, в том числе из КНР.

Список литературы:

1. Промышленность КНР / Под ред. М.И. Сладковского. – М.: Наука, 1979. – С. 36.

2. Ермакова В.С. Сравнительный анализ особых экономических зон Китая и России / В.С. Ермакова; науч. рук. Ж.А. Ермушко // Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов XII Международной научно-практической конференции «Экономические науки и прикладные исследования», г. Томск, 17-21 ноября 2015 г.: в 2 т. Т. 1. – Томск: Изд-во ТПУ, 2015. – С. 242.

3. Котляров Н.Н. Экономические аспекты функционирования особых экономических зон в условиях глобализации (на примере Китая) // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 6. – С. 14.

4. Готовая инфраструктура [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития РФ ECONMY.GOV.RU. – 2013. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/sez/preferences/infra>.

5. Инвестиционное сотрудничество России и Китая: монография / Колл. авторов; под ред. Н.Н. Котлярова, А.В. Островского. – М.: РУСАЙНС, 2016. – С. 127.

6. Федеральный закон от 29.11.2014 N 377-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О развитии Крымского федерального округа и свободной экономической зоне на территориях Республики Крым и города федерального значения Севастополя» // «Собрание законодательства РФ». – 01.12.2014. – N 48. – Ст. 6658.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТРАТЕГИЧЕСКИЕ АЛЬЯНСЫ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

© Молоканов И.М.¹

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

В статье рассмотрены теоритические основы функционирования международных стратегических альянсов, выявлены тенденции развития данной формы межфирменного сотрудничества, определены её уникальные черты. Обоснована целесообразность вступления компаний в подобные соглашения путем приведения примеров из реальной практики. Сделан вывод о том, что в мировой экономике стратегические альянсы являются наиболее прогрессивной формой деловой кооперации.

Ключевые слова: стратегические альянсы, международный бизнес, межфирменное сотрудничество, международные экономические отношения, мировая экономика.

Международные стратегические альянсы – гибкая форма межфирменного сотрудничества, позволяющая компаниям-партнерам быстро адаптироваться к изменениям на глобальных рынках, состоящих в увеличивающейся

¹ Студент.

конкуренции и создании единого мирового торгового пространства, учитывающая интересы каждой из сторон, вступающих в соглашение.

Экспоненциальный рост количества стратегических альянсов приходится на период с 200 по 2011 года, когда было создано более ста восьмидесяти тысяч альянсов, что превышает результаты предыдущего десятилетия в два с половиной раза. Отдельного внимания заслуживает факт, что 62 % этих альянсов являлись международными [1, с. 229].

Для межфирменного сотрудничества данного типа характерна высокая степень концентрации материальных, трудовых и финансовых ресурсов, что способствует качественному изменению сотрудничества компаний, увеличению потока прямых инвестиций и инновационных технологий [2, с. 224].

Интенсивное развитие международных стратегических альянсов объясняется изменениями в мировой экономике, которые стали наиболее актуальными в последнее время. В первую очередь к таким изменениям относится процесс глобализации, усиление взаимодействий между субъектами различных стран. Также сильное влияние оказало интеллектуализация экономических процессов, удешевление традиционных технологий. В совокупности данные тенденции в мировой экономике создали предпосылки для роста числа и увеличения значимости международных стратегических альянсов над остальными формами международного межфирменного сотрудничества.

Международные стратегические альянсы являются гибкой формой сотрудничества, позволяющей компаниям из различных стран использовать сильные стороны партнеров, вместе достигать поставленные стратегические цели, усиливать преимущества в конкуренции каждой из сторон благодаря совместному управлению доступными ресурсами.

Стратегические альянсы, в отличие от других форм межфирменного международного сотрудничества, позволяют сочетать организационные преимущества (данный вид соглашений позволяет компаниям, входящим в альянс, сохранять юридическую и экономическую независимость, дает возможность участвовать сразу в нескольких альянсах) со своими уникальными функциями (минимизация риска при инвестировании в международные проекты; снижение риска со стороны конкурентов для достижения эффекта масштаба в условиях высокой интеграции фирм, не приводя к их слиянию; конкурентное преимущество за счет реализации единой глобальной стратегии).

В общей форме международным стратегическим альянсам можно дать определение длительного сотрудничества двух и более независимых в юридическом смысле компаний, которые находятся в различных странах, для решения проблем, основанных на общих экономических интересах, которое включает в себя взаимное разделение ресурсов или систем управления. Данное межфирменное сотрудничество может проявляться в различных формах: совместное предприятие, консорциум, межфирменное соглашение с долевым участием.

Международные стратегические альянсы рассматриваются различными научными школами во многих трудах. Но в данной статье мы рассмотрим из 4 теорий:

1. Теория транзакционных издержек. В свете данной теории стратегический альянс определяются как организации, объединенные для достижения общих для всех партнеров стратегических целей, но при этом не теряющие своей автономности. Исходя из этого можно сказать, что, хотя стратегические альянсы полностью не решают проблемы транзакционных издержек (издержки по обмену, расходы на обслуживание сделок), они позволяют компаниям вести совместную деятельность наиболее эффективно.
2. Ресурсно-ориентированная теория объясняет желание компании вступать в партнерские отношения стремлением увеличить стоимость совместного капитала путем обмена уникальными знаниями в рамках альянса.
3. Теория отраслевых рынков показала зависимость формирования стратегических альянсов от внешней среды и влияние данной формы кооперации на ситуацию в отрасли.
4. Школа стратегического менеджмента рассматривала альянсы в рамках возможностей, появляющихся у менеджера при вступлении и осуществлении деятельности в альянсе для реализации своих целей.

С целью более глубокого понимания причин, стимулирующих фирмы вступать в стратегические альянсы, и преимуществ, которые предоставляют данные межфирменные соглашения, стоит рассмотреть несколько примеров из реальной практики.

В 1999 году было подписано соглашение о сотрудничестве между французским производителем автомобилей Renault и японским Nissan. Позже, в 2002 году, была основана совместная управляющая компания, которая носила название Renault – Nissan, причем каждой из фирм принадлежала пятидесяти процентная доля в новоиспеченной организации. Данный шаг был предпринят для ускорения внедрения совместных проектов фирм. Результат от вступления в стратегический союз был практически незамедлительным – управленческие и финансовые ресурсы Renault помогли Nissan решить финансовые трудности (на 1999 год её долг составлял 10 миллиардов долларов). Сотрудничество в рамках альянса производилось по следующим направлениям:

- Совместные закупки. Благодаря взаимодействию партнерам удалось достичь экономии на масштабе, а также благодаря объединению заказов добиться большей власти над поставщиком, тем самым сократив издержки.
- Производственное сотрудничество. Благодаря созданию общих платформ и двигателей, стандартизированию запчастей фирмам

удалось получить экономию на масштабе, а также снизить издержки и повысить производственную гибкость. Благодаря производству продукции одной фирмы на заводе другой минимизируются издержки по выходу на недоступные ранее рынки и незадействованные производственные мощности.

- Сотрудничество в сбыте продукции. Альянс позволил предоставлять фирме-партнеру дополнительные ресурсы при продаже продукции, например, сбытовую сеть для продвижения своих моделей.
- Информационное сотрудничество. Межфирменное сотрудничество позволило Nissan получить доступ к опыту Renault в области маркетинга и дизайна, а Renault – к организации процесса производства автомобилей.

Альянс Star Alliance был основан пятью авиаперевозчиками (Lufthansa, Scandinavian Airlines System, Thai Airways International, United Airlines, Air Canada) в 1997 году. Сотрудничество в рамках альянса производилось по следующим направлениям:

- Сотрудничество в рамках маркетинговой компании. Авиакомпании могут продавать билеты на рейсы, которые обслуживаются другими членами альянса. Это обеспечивает удобство пассажиров при пересадках, создает видимость присутствия компании в регионах, которые она не покрывает. Клиентам, летающим бизнес-классом, предоставлялась опция доступа в залы ожидания любой компании-партнера.
- Координация расписаний полетов с целью исключения длительных ожиданий при пересадках; интеграция информационных систем.
- Использование опыта партнеров для оптимизации общей деятельности. Например, использование квалификации фирмы-партнера по обслуживанию определенных типов самолета.

Подводя итог, можно сказать, что функциональные особенности стратегических альянсов ставят их на особое место в типологии интегрированных корпоративных структур, что подтверждается ростом их количества в последнее время. В мировой экономике стратегические альянсы являются наиболее прогрессивной формой деловой кооперации.

Список литературы:

1. Oum T.H., Park J.H., A. Zhang Globalization and strategic alliances / The case of the airline industry (Pergamon, Oxford 2000). – 229 с.
2. Harvard Business Review on Strategic Alliances (Boston: Harvard Business School Press, 2002). – 224 с.

Секция 3

МЕНЕДЖМЕНТ

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

© Костерева П.А.¹

Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург

В данной статье оцениваются трудности модернизации российской экономики в условиях глобальной конкуренции. В качестве основной характеристики рабочей силы рассматривается мотивация персонала к работе относительно ценности нынешней деятельности и векторов профессионального развития. Анализ показал существование в России однородных групп работников с точки зрения их мотивации; это явление типично как для позднего индустриального общества, так и для постиндустриального. Между тем, социально-экономические ограничения инструментов внутренней мотивации, с одной стороны, и преобладание внешних материалистических мотивов, с другой, свидетельствуют о том, что Россию следует рассматривать как страну с затяжным переходом к постиндустриальной экономике.

Ключевые слова: модернизация экономики, мотивация труда, рабочая сила, российские предприятия.

Введение. Более 30 лет назад Россия инициировала структурные реформы, необходимые для построения новой экономики и, как оказалось позже, даже нового общества. В начале 1990-х годов старая система производственных отношений была нарушена главным образом ради перехода к рыночной экономике. Модернизация российской экономики и общества оказалась ключевым вопросом в общественном дискурсе. В своей неспособности импортировать западные институты рыночной экономики и перейти к промышленному капитализму Россия столкнулась с двойной проблемой: завершение перехода от индустриального пути развития к постиндустриальному и становление конкурентоспособным игроком на международной арене в современном мире [1]. Обе эти цели подпадают под понятие «модернизация». Эта модернизация должна вызвать трансформации в глобальной системе разделения труда и изменить роль России на международной арене. Для того чтобы этот качественный переход был успешно пройден, российская рабочая сила должна обладать рядом характеристик. Среди них выделяется мотивация, являющаяся одним из основных факторов для определения шансов страны на успех в глобальной конкуренции.

Успешная модернизация подразумевает под собой социально-экономическую систему, характеризующуюся инновационным производством, раз-

¹ Магистр 2 года обучения кафедры Производственного менеджмента и трансфера технологий. Научный руководитель: Минченко Л.В., кандидат экономических наук.

витым сектором услуг и квалифицированными рабочими, имеющими «конкурентное» отношение к своей деятельности. Это отношение коррелирует с переходом к постиндустриальному обществу; страны, успешно завершившие этот этап, были классифицированы известными социальными теоретиками Дэвисом и Муром как «конкурентные системы» [2]. Другие системы, в том числе Советский Союз, считались неконкурентными. Унаследовав советские институты, России необходимо избавиться от мотивационных пережитков старой и неконкурентной системы [3]. Для того чтобы стать глобальным игроком, ей необходимо принять принципиально новую систему, конкурентоспособную в глобальном социальном контексте.

Мотивация к работе и конкурентные системы с социально-экономической точки зрения. При модернизации социально-экономической системы важно знать, по каким причинам люди выполняют свою текущую работу, что они больше всего ценят при выборе работы, и как они себе представляют «идеальную работу». Все три измерения мотивации отражены в популярных концепциях «внутренних» и «внешних» аспектов работы. Считается, что внутренняя мотивация проявляется в позитивном подходе, который заставляет человека работать с большей производительностью и меньшим отчуждением. Эта мотивация тесно связана с профессиональной структурой, характером работы и преобразованиями на рынке труда. Внешняя мотивация тесно связана с так называемыми гигиеническими факторами, такими как надзор, межличностные отношения, зарплата, политика компании, административная практика, льготы, гарантия занятости и т.п. [4].

На основании того, что люди выполняют работу с определенным стандартом качества и имеют определенный уровень эмоциональной вовлеченности, определяются модели мотивации, базовые в конкурентных системах. Конкурентная система основана на дифференциации квалификаций и перераспределении знаний и навыков, необходимых обществу для выполнения широкого круга функций. Чем шире список этих функций и чем уже их специфика, тем больше причин считать систему «модернизированной», т.е. постиндустриальной. В этом случае уникальность квалификации и знаний определяет положение конкретного человека в социальной иерархии модернизированного общества. Поэтому переход к постиндустриальной экономике вызывает «квалификационный разрыв», отчуждающий небольшую группу высококвалифицированных рабочих (т.е. «основную» рабочую силу) от прочих сотрудников, квалифицированных и неквалифицированных, составляющих «общую» рабочую силу [5]. В результате у большинства трудящихся не будет возможности профессионального развития, что приводит к появлению моделей «неконкурентной» мотивации. Эта мотивация традиционно ассоциируется в структурной теории с низшими классами, которые обычно заняты ручным трудом. Распространение таких моделей в более широком социальном контексте постиндустриальной экономики сопровождается

сокращением «нового среднего класса» и последующей категоризацией в вышеупомянутые группы. С этой точки зрения, говорить о таких процессах в современной России пока рано, поскольку «новый средний класс» только устанавливает свои уникальные социально-экономические контуры. Но даже сейчас имеет место гетерогенность его состава: небольшое ядро (от 12 % до 15 % от всего населения) и массивная периферия (40 %) [6]. Таким образом, в России наблюдается гибридизация мотивационных систем.

Качество российской рабочей силы в свете модернизации. В свете этих фактов следует отметить, что личное отношение индивида к приобретению и улучшению собственного человеческого капитала можно было бы считать соответствующим критерием оценки модернизации российской экономики. Проблема в том, что отказ работников в целом, и менеджмента в частности, от непрерывного образования и возобновления человеческого капитала является камнем преткновения в достижении Россией долгосрочной конкурентоспособности на международных рынках.

Более того, когда мы сравниваем, как различные рабочие обновляют свой личностный капитал, то видим проявление различных мотивов. Работники низкой и средней квалификации обычно оттачивают уже приобретенные навыки, в то время как специалисты, вероятнее всего, будут получать новый опыт и знания, чтобы расширить границы своей профессиональной деятельности. Это фундаментальное различие приближает нас к структурным предпосылкам модернизации, которые сосредоточены в очень изолированном сегменте российской экономики.

Восприятие работы в современной России. Для подавляющего большинства россиян работа рассматривается, в первую очередь, как источник дохода. Наличие такого рода мотивации труда зависит от профессионального статуса, вида деятельности, и типа собственности, принадлежащей работодателю. Однако важно отметить, что восприятие работы как источника дохода вовсе не означает низкий экономический статус; более того, оно даже не коррелирует с заработной платой [7]. Мотивационная модель – рассмотрение работы как способа либо получения новой профессии, либо повышения квалификации – была продемонстрирована только 11 % занятого населения. Это следует рассматривать как ключевой момент, когда мы говорим о переходе от неконкурентной системы к конкурентной. Другими словами, либо большинство рабочих мест в современной России не требуют повышения квалификации, либо российские сотрудники даже не учитывают, что их работа может повлиять на приобретенную квалификацию. Основная модель конкуренции в современной России не может быть отнесена к «конкурентной системе», так как либо отсутствует конкуренция за позиции внутри квалификационной иерархии, либо эта конкуренция не полностью признана и не рационализирована российскими работниками [8].

Модернистские ориентации на работу в России. Разделим способы мотивации на три категории основополагающих факторов, определяющих выбор людей для работы. Такая дифференциация позволяет нам пересмотреть представление Голдторпа о трех идеально-типичных ориентациях на работу (т.е. инструментальную, солидаристскую и бюрократическую) [9]. Категория 1 – «Отношение к саморазвитию». Она охватывает все нематериальные аспекты работы. Эта категория включает следующие предпочтения: а) возможность приобретать новые знания и навыки; б) интересную и творческую работу; в) шансы на карьерный рост; г) соответствие между возложенными обязанностями и способностями. Категория 2 – «Отношение к удобству», включает в себя аспекты условий труда: а) удобное расположение, б) удобный график работы, в) хорошие отношения с коллегами, г) условия работы. Они также известны как гигиенические факторы мотивации Герцберга и др. Категория 3 – «Материалистическая ориентация». Как следует из названия, эта категория включает в себя предпочтения по а) размеру заработной платы и б) гарантированности работы.

На основе вышеперечисленных категорий занятое население России можно объединить в четыре кластера. Кластер 1 состоит из россиян, которые не ориентируются на деньги или экономическую стабильность при выборе работы. Таким образом, мотивы представителей этого кластера не определяются требованиями рынка труда, а скорее зависят от стремления к свободе волеизъявления. Кластер 2 состоит из тех, кто делает акцент на зарплате, при этом признавая важность профессионального роста. Ядро этого кластера составляют представители инновационных отраслей промышленности. Кластер 3 включает в себя тех россиян, для которых в сравнении со стабильностью заработка профессиональный рост и творческая реализация не важны. Большинство таких «прагматиков» представлено людьми, обремененными семьей, и низкоквалифицированными рабочими. Кластер 4 состоит из тех, кто равномерно распределяет предпочтения между категориями. Из-за многочисленности представителей последнего кластера и рациональной ориентации в отношении всех аспектов работы их следует считать «социальной основой» постиндустриального перехода [10].

Особенности систем мотивации в России. На основании анализа данных консалтинговых компаний и многочисленных социологических исследований были получены следующие выводы. Величина и регулярность выплат заработной платы не гарантируют положительное комплексное отношение российского работника к своему предприятию, равно как и не влияют на расхищение им собственности предприятия. Однако, при этом развитая система льгот и поощрений статистически чаще вызывает у работников чувство гордости и удовлетворенности местом работы, что снижает уровень воровства. В качестве наиболее значимых для работника поощрений отмечаются возможность пользоваться ресурсными средствами предприятия и

приобретать продукцию по льготным ценам, а также специфическое понятие «справедливости» начальства, то есть способность руководства предприятия в отдельных случаях принимать решение, отступая от регламента. Руководитель, распределяющий вознаграждения и взыскания «по заслугам», воздействует на аттрактивную мотивацию работника, стимулируя у последнего развитие служебной преданности и уважения к организации.

Заключение. Реформы, произошедшие в постсоветской России, повлекли за собой социально-экономические проблемы, замедляющие процесс модернизации российской экономики, в частности, переходный характер мотивации к работе персонала. С одной стороны, в современной России существует кластер работников, мотивированных саморазвитием и профессиональным ростом, что в большей степени соответствует постиндустриальной, а следовательно, конкурентной экономике. С другой, в силу внешних социальных ограничений, для большинства сотрудников, преимущественно низкой квалификации, мотивация к работе связана с деньгами и условиями труда. В тех областях, где мотивация к труду не может быть определена соотносительно социально-экономическому статусу, российская рабочая сила рассматривается как неконкурентная в глобальном масштабе система. В результате не соответствующие современным реалиям модели мотивации сосредоточены в наиболее неблагоприятных областях общества и не могут считаться социальной силой, поддерживающей любой качественный скачок. По этой причине, процесс модернизации российской экономики, предположительно является затяжным.

Список литературы:

1. Anikin V.A. Motivation to Work in Russia: The Case of Protracted Transition from Noncompetitive to Competitive System // The Journal of Comparative Economic Studies. – 2013. – Vol. 8.
2. Дэвис К., Мур У. Некоторые принципы стратификации // Социальная стратификация / Под ред. С.А. Белановского. Вып. I. – М.: ИНИП РАН, 1992.
3. Кларк С. Чисто советская форма капитализма? Менеджмент холдинговых компаний в России // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2004. – Т. 7. – № 3.
4. Hertzberg, F. et al. The Motivation to Work, 2nd ed., New York: John Wiley & Sons, 1959.
5. Stalder, F. Manuel Castells: The Theory of the Network Society, Cambridge: Polity Press, 2006.
6. Тихонова Н.Е., Мареева С.В. Средний класс: теория и реальность. – М.: Альфа-М, 2009.
7. Аникин В.А. Перспективы экономической модернизации страны // Готово ли российское общество к модернизации. – М.: Весь мир, 2010.

8. «Готово ли российское общество к модернизации?», Аналитический обзор, Институт социологии РАН, Представительство Фонда им. Ф. Эберта в РФ, 2009.

9. Goldthorpe, J. et al. The Affluent Worker in the Class Structure, London: Cambridge University Press, 1969.

10. О чём мечтают россияне (размышления социологов) Аналитический доклад, Институт социологии РАН, Представительство Фонда им. Ф. Эберта в РФ, 2012.

ДОМИНИРУЮЩИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ В НАЧАЛЕ XX ВЕКА

© Морозов В.А.¹

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
г. Москва

В статье рассматриваются вопросы развития управленческой науки в первой половине двадцатого века. Рассмотрены такие понятия, как рациональность и принятие решений, имеющие тесную взаимосвязь. Показано, как неформальные методы принятия решений вышли на первый план и стали вытеснять формальные. Раскрыты предпосылки и источники формирования систематизированного взгляда на управление. Описаны шаги научной и классической школ управления, в том числе теория рационализации и вопросы бюрократии (проблемы модели) по М. Веберу.

Ключевые слова: подходы, предпосылки, источники, управление, теория, рационализм, бюрократия.

Начало формирования управления, как отдельной науки связано с развитием менеджмента в 19 веке, также в этот период происходит переход от осознания существования отдельных управленческих функций к пониманию того, что управление это сложный, многогранный процесс, требующий систематизированного подхода. Именно в этот период возникла идея о том, что существуют определенные законы управления персоналом, организации производства и ведения бизнеса в целом.

В 20 веке управление начинает рассматриваться, как самостоятельная научная дисциплина, необходимая для успеха организации и первое появление такого термина как «менеджер», и обязана своим появлением таким выдающимся людям, как Фредерик Тейлор, Анри Файоль, Макс Вебер и Генри

¹ Профессор кафедры Философии и методологии экономики доктор экономических наук, профессор.

Форд. Благодаря теориям вышеописанных ученых появилась наука управления, обладающая определенными задачами и включающая в себя определенные понятия.

Начало 20 века – важный этап в развитии науки управления, именно в этот период были заложены основы управления производством. Колоссальный вклад в развитие управленческой мысли внес Ф.Тейлор, основоположник школы научного управления. Одна из важнейших его работ – книга «Принципы научного менеджмента». Основоположниками школы также являются Г. Гантт, Френк и Лилия Гилберты.

Такие понятия, как рациональность и принятие решений всегда имеют довольно тесную взаимосвязь. Когда перед нами стоит задача определения того или иного набора действий, выполнение которых должно привести к желаемому результату, каждый невольно задумывается о том, какой из вариантов наиболее рационален, будь то с точки зрения личностного аспекта или организационного. В широком смысле под рациональностью можно понимать образ мышления, вытекающий в разумные, осмысленные, действия, содержащие в себе итоговую наибольшую выгоду по различным критериям. Там, где речь идет о наибольшей выгоде, неизбежно присутствие различных альтернатив, что, в свою очередь, является неотделимым атрибутом процесса принятия решений. Таким образом, правильность принятия решения, помимо некоторых других критериев, определяется степенью его рациональности.

Со временем пришло понимание того, что такое определение рациональности слишком ограничено. Суть критики заключалась, во-первых, в отсутствии внимания к реальному человеческому мышлению, в котором присутствуют элементы ситуативности и нерациональности в принятии решений, а также влияния, с экономической точки зрения, таких существенных факторов, как меняющаяся внешняя среда организации, непостоянство социальной, политической и других сфер. Осознание данной проблемы привело к возникновению открытой формы рациональности, сторонники которой считали, что постоянное изменение самих целей и средств их достижения затмевают стандартное понятие рационального человека. Неформальные методы принятия решений вышли на первый план и стали вытеснять формальные.

Продолжили развивать принципы рационализации производства и вопросы эффективного управления, но уже в рамках классической (административной) школы Г. Эмерсон («12 принципов производительности»), Г. Форд («Моя жизнь – мои достижения»), А. Файоль («Общее и промышленное управление»). Сторонником классической школы менеджмента также является М. Вебер, выдвинувший концепцию «рациональной бюрократии», именно с ним связана пятая управленческая революция, получившая название бюрократической.

Исследование характерных признаков, ограничений и принципов действия рациональности нашли свое отражение в работах таких философов,

как К. Маннгейм, К. Поппер, А.Н. Уайтхед, К. Хьюбер, Г. Ленк. Рациональность вскоре вызвала интерес и в социологии, одним из первых ученых, принявшихся за изучение закономерностей рационального поведения, является знаменитый экономист и социолог М. Вебер, основоположник «понимающей психологии», которая, в совокупности с классической политической экономией А. Смита и научной организацией труда Ф. Тейлора, стала основой теории рационального выбора. Основываясь на утверждениях Вебера, приравнивающего рациональность к экономически наиболее выгодному и прибыльному поведению, теории рационального выбора определяют ее как выбор таких линий поведения, которые способствуют увеличению выгод и достижению предпочтительных показателей. Использование математического инструментария в экономической науке такими приверженцами стандартной теории рационального выбора, как Г. Саймон, Дж. Марч, Д. Олсен и др., привело к появлению моделей абсолютно рационального поведения «человека экономического» (*homo economicus*). Данная модель отличается довольно узкой направленностью в отношении предполагаемого алгоритма действий рационального человека, который, с целью оправдать свой статус абсолютной рациональности, должен собрать и проранжировать свои предпочтения в перманентный список, выбрав те, которые, в конечном счете, максимизируют его личную выгоду.

Прежде чем перейти к рассмотрению принципов рационализма и бюрократизма в управлении на примере доминирующих подходов к управлению первой половины 20 века, следует отметить условия, в которых происходило формирование школ. Начало 20 века – это период активного развития капиталистических отношений и промышленной отрасли. В столь динамичных условиях развития промышленности, максимизация отдачи достигалась за счет жесткой эксплуатации трудовых ресурсов. Условия, в которых развивалась теория менеджмента, объясняют жесткие принципы рационализма, которые заложены в концепции научного управления. Деятельность профсоюзов и борьба за права и свободы, трудящихся в значительной мере поспособствовали поиску гуманных методов эффективного управления и повышения производительности труда, что привело к дальнейшему развитию управленческой мысли и формированию концепций, учитывающих человеческие ресурсы.

Тем не менее, именно пятая управленческая революция, и связанные с ней школы научного управления и административная школа, оформили крупные иерархические структуры менеджмента, позволили сформировать принципы разделения труда, внедрить нормы и стандарты управления и установить должностные границы менеджеров (обязанности, ответственность). В свое время школы первой половины 20 века внесли значительный вклад в становление менеджмента как науки, несмотря на недостатки рационалистического и бюрократического подходов.

Остановимся на предпосылках и источниках формирования систематизированного взгляда на управление. Несмотря на долгую историю существования организаций, до 20 века люди не уделяли должного внимания вопросу эффективного управления. В начале 19 века Р.Оуэн занимался изучением принципов эффективного управления, внедрял принципы материальной мотивации и улучшал условия труда рабочих, тем не менее, его новаторские идеи не были востребованы большинством руководителей. Бизнесмены того времени не понимали важность человеческого капитала для развития компании [Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.].

Ключевым фактором, повлиявшим на возникновение интереса к управлению, стала промышленная революция в Англии. Тем не менее, идея эффективного управления и его значения для развития организации появилась в Америке. В конце 19 века благодаря трансконтинентальным железнодорожным линиям Америка превратилась в крупнейший мировой рынок, который открывал перед предпринимателями широкие возможности. Невмешательство государства позволяло образовывать крупные монополии, а образование крупных предприятий, в свою очередь, привело к необходимости систематизировать управление. США всегда поддерживало идею получения образования всеми желающими, а рост числа образованных людей и большой поток рабочей силы в лице иммигрантов привели к тому, что именно в США сложились все условия для развития управления как науки.

Таким образом, в начале 20 века начинает формироваться систематизированный взгляд на управление организацией. Активно начинают развиваться четыре основных направления управленческой мысли, это школы: научного управления, классическая, школа человеческих отношений, науки управления. Сторонники всех этих направлений искали наиболее эффективные методы управления организацией. Каждая школа, безусловно, внесла значительный вклад в развитие управленческой мысли. Следует обратить внимание, что школы пересекаются в теории и практике, важно понимать, что в рамках одной организации возможны сочетания элементов различных подходов. [Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.].

В рамках школы научного управления ключевое внимание отводится рациональному поведению человека. При этом человек рассматривается как механизм в среде производства [Леонтьева Л.С.]. Основоположник направления Фредерик Тейлор определил менеджмент как «организацию производства», придав тем самым качественную определенность этому понятию. Постулаты, сформулированные в его работе «Научная организация труда» (1911) получили название «тейлоризм». Ключевая особенность данного направления заключается в научном подходе к анализу управленческого процесса. Тейлор изучал труд с точки зрения физиологических затрат, нагрузок на человеческий организм, измерял скорости реакций и напряжение. Изучая и анализируя эти показатели, Тейлор пытался выявить и избавиться от дей-

ствий, препятствующих повышению производительности. Используя чисто научный подход в своих работах, ученый дает такие рекомендации как, например, оптимальная величина лопаты для погрузки угля и т.д.

В основе подхода Тейлора к исследованию процесса управления лежит принцип разбиения процесса на отдельные элементы (исполнительный и распорядительный труд) и проведение анализа каждого. Тейлор ставил перед собой задачу создать систему научной организации труда, в основе которой заложены экспериментальные данные, анализ процессов физического труда и его организации. Согласно Тейлору, взаимодействие элементов системы должно обеспечиваться плановым или распорядительным бюро организации, занимающим центральное место.

Важно отметить, что в начале 20 века широко была распространена концепция экономического человека – человека, которым движут потребности. Используя теорию экономического человека, ученый считал, что максимальную производительность можно обеспечить за счет подходящей системы оплаты труда. Более того, Тейлор ошибочно приравнивал экономические интересы рабочих и менеджеров. Идеи рационализации труда и поиски путей увеличения выпуска за счет повышения производительности продолжили развивать в своих трудах сторонники «тейлоризма» Генри Гантт, Френк и Лилиан Гилбрет. Гантт Г. обратил особое внимание на то, как плохая организация труда влияет на производительность труда, а также уделил внимание вопросам планирования и контроля, что позволило внедрить в практику оперативное и календарное планирование и совершить переход менеджмента от статики к динамике. Супруги Гилбрет также внесли свой вклад в развитие теории менеджмента. Френк и Лилиан Гилбрет искали применения измерительных приборов в менеджменте и занимались направлением, которое получило название «изучение движений».

Принципы жесткого рационализма, лежащие в основе школы научного управления, не учитывают человеческий фактор, возможность карьерного роста, важность социального аспекта и нематериальной мотивации для рабочего. Подход школы научного менеджмента приводил к увеличению производительности, но за счет эксплуатации рабочих. Такие недостатки теории Тейлора вызывали критику в свой адрес. Тем не менее, нельзя не отметить, научный вклад, который привнесли Тейлор и его последователи. Прежде всего, это систематизированный подход к управлению, попытки заинтересовать сотрудников и мотивировать их для увеличения производства, внедрение норм производства и доплаты за переработку.

Остановимся на классической школе управления. Административную школу управления представляют, прежде всего, А. Файоль, Л. Урвик, Д. Мунни, А. Слоун, Г. Эмерсон и М. Вебер, которые в отличие от представителей школы научного менеджмента имели опыт управленцев, соответственно их подход к эффективности труда более широкий и всеобъемлющий. Класси-

ческая школа стремилась к постижению универсальных принципов управления, следование которым приведет организацию к успеху. Согласно концепции административной школы, в основе рационального управления лежит принцип разделения организации на рабочие группы и подразделения в зависимости от функций (маркетинг, финансы и т.д.).

Для А. Файоль управление – это универсальный процесс, состоящий из взаимосвязанных функций: планирования и организации. Файоль А. дал классификацию по функциональным признакам (функциям управления): планирование, организация, распоряжение, координация и контроль. По мнению А. Файоль, в основе организационной структуры должен быть заложен принцип единоначалия, (работник получает приказы только от одного начальника и ответственность также несет перед ним). Помимо принципа единоначалия А.Файоль отмечал важность разделения труда, полномочий и ответственности. А также большое значение придавал дисциплине, единству направления, подчиненности личных интересов общим, вознаграждению персонала, централизации, скалярной цепи, порядку, справедливости, стабильности, инициативности и корпоративному духу. Заслуга А. Файоль и в том, что он выдвинул идею формализованного описания управляющих, отмечив характерные виды деятельности и функции.

Урвик Л. и Эмерсон Г. также развивали принципы административной школы управления. Урвик Л. уделил внимание принципам построения формальной организации, а Эмерсон Г. сформулировал 12 принципов производительности, включающих четко поставленные цели, здравый смысл, компетентную консультацию, дисциплину, справедливое отношение к персоналу, эффективный учет, диспетчирование, нормы и стандарты, нормализацию условий труда, нормирование операций, инструкции, вознаграждение за производительность.

Значительный вклад в развитие классической школы внес М. Вебер. Его бюрократическая модель основана на принципах разделения задач, обязанностей, компетенций, специализации функций, иерархии служб. Большое значение М. Вебер придавал документообороту. Рассмотрим подробнее теорию рационализации М.Вебера и его бюрократическую модель организации. Вебер М., сторонник классической школы управления, получил широкую известность в области менеджмента благодаря исследованию бюрократии в рамках теории рационализации. Вебер М. отмечает бюрократию как отличительную черту рациональности западного общества. Для М. Вебера рациональность – это «конкретный тип деятельности, соответствующий специфическому типу целеполагания, мотивации, реализации интересов определенной общности людей» [Стоцкая Т.Г.]. Ключевая идея в том, что разум, благодаря логическому анализу, может оценить и выбрать оптимальные цели и пути их достижения. Именно это и обеспечивает рациональность форм организации деятельности.

Рациональность по М. Веберу выходит за рамки технологически организованной активности, которая реализует свою цель произвести тот или иной продукт. В теории М. Вебера «рацио» представляет собой форму коллективной жизни, посредством различной коллективной деятельности реализуются потребности человека. По мнению М. Вебера, помимо экономических факторов, рационализации техники и права, экономический рационализм в значительной степени зависит от способности людей к определенным видам рационального поведения. В экономической организации процесс рационализации проявляется как расцвет бюрократии, культ бухгалтерии, нацеленный на калькуляцию прибыли [Стоцкая Т.Г.]. В религии рационализация М. Вебера – это вытеснение религиозных таинств личной ответственностью, в сфере права – доминирование дедуктивного мышления и универсальных законов. Рационализация в политике представлена партийной машиной, вытесняющей легитимность и харизматичное лидерство. В области морали – преобладание дисциплины и воспитания, рационализм в науке – это вытеснение индивидуального новаторства, преобладание коллективных исследований и контроль государства. Рационализация общества в целом представлена усилением контроля, бюрократии, надзора над всеми сферами деятельности. Вебер М. отмечает универсальную рационализацию общества, при которой принцип рациональности через науку проникает сначала в экономику и производство, а затем в управление и политику и, наконец, в повседневный быт общества. Таким образом, во всех сферах жизни действуют свои принципы расчета, ориентированные на достижение эффективности. Рациональное поведение человека способствует его продвижению по карьерной лестнице. Западное общество, по мнению М. Вебера, именно благодаря высокой степени рационализации отличается профессионализмом. Вплотнением рациональности являются бюрократические организации.

Причинами развития бюрократизации по М. Веберу являются процессы экономической и политической концентрации, которые сопровождались отделением производителя или непосредственного исполнителя от средств производства. Это привело к осознанию потребности в посреднике, который смог бы обеспечить связь производителя со средствами производства, деятеля – с орудиями деятельности. Бюрократия является результатом процесса рационализации, также, как и капиталистический рынок, система рационально-правовой власти, заводы и т.д. Индивиды, действуя в рамках формально рациональных структур, стремятся к выбору наиболее эффективных методов, тем самым приходят к рациональной манере поведения.

По мнению М. Вебера, бюрократия – это организационная форма, характерная для одного из трех типов власти: рационально-правовой, традиционной, харизматической. В основе рационально-правовой власти лежит законность установленных правил, в основе традиционной – чтение традиций, а харизматическая власть держится на уникальных качествах лидера. Вебер выделил два вида бюрократии: патримониальная и рациональная.

Для патримониальной бюрократии характерна иррациональность, такой тип бюрократии свойственен традиционному обществу, для которого не характерно наличие формальных правил. Рациональная бюрократия встречается в капиталистическом обществе.

Модель идеальной бюрократии – организационная форма, характеризующаяся четким разделением труда, четкой иерархией, наличием правил, инструкций и должностных обязанностей. Данная модель заложена М. Вебером в основу его работ, исходя из этой модели, ученый предполагает, как может выполняться работа в крупных организациях. Ключевые принципы бюрократической модели М. Вебера [Красова О., Петрова Ю.]:

- Разделение труда (четко поставленные задачи, простые и рутинные).
- Иерархия власти (контроль осуществляется вышестоящим сотрудником, отделы и должности заключены в иерархическую структуру).
- Формальный отбор (отбор на основе квалификации).
- Формальные правила и процедуры (строгое соблюдение правил).
- Беспристрастность (правилам следуют все сотрудники).
- Ориентированность на карьеру (менеджер как должность с фиксированной заработной платой и возможностью продвижения по карьерной лестнице).

Концепция бюрократии М. Вебера несет как позитивные, так и негативные аспекты. Генри Минцберг видит ключевой характеристикой бюрократической структуры стандартизацию. Минцберг отмечает, что в случае, когда существует необходимость справиться с большим объемом однородных операций, «машинная бюрократия» (конфигурация, приближенная к идеальному типу бюрократии М. Вебера) может быть крайне эффективна. Например, к числу таких организаций, где может быть применима «машинная бюрократия», Минцберг относит почтовые ведомства, тюрьмы и сталелитейные компании. Тем не менее, критик обращает внимание, что в других ситуациях такой подход не применим.

Помимо того, что данная модель управления негибкая и может быть неприменима в тех или иных условиях, следует отметить, что она также является уязвимой. Когда мы говорим о проблеме бюрократизма, мы имеем ввиду именно негативный аспект бюрократической модели. Усиление функций контроля и надзора в иерархической модели, которая предусмотрена в идеальной модели бюрократии может привести к злоупотреблению полномочиями. Что порождает такое негативное явление как бюрократизм. Небольшая группа, имеющая доступ к ресурсам и не контролируемая обществом начинает действовать в личных интересах, что становится серьезной проблемой. Если в понимании М. Вебера формальная бюрократия – это аппарат управления, который служит интересам общества, то при бюрократизме наблюдается следование личным интересам малой группы и отрыв от интересов населения.

Сложность в стандартизации человеческого мышления и осмысление практических ограничений его рациональности привели к созданию Г. Сай-

моном модели «административного человека», обусловленную невозможностью индивидом осуществлять абсолютно безошибочную максимизацию выгод и склонностью к упрощению анализа факторов, влияющих на принятие рационального решения. По мнению автора, большая часть случаев принятия решений сводится к анализу и выбору именно удовлетворительных альтернатив, что справедливо как для отдельного человека, так, для организации. Выбор же лучших альтернатив уместен лишь в единичных случаях.

Исследования Г. Саймона подтолкнули ученых к дальнейшему развитию теории рационального выбора и определению тенденций новых видов рациональности, характеризующихся наличием скрытых знаний и действий, неподдающихся осмыслению с точки зрения логики. Детальный анализ процесса принятия решений показал, что он, на самом деле, очень далек от рационально-контролируемого из-за недооценки случайностей, личностного аспекта, окружающего выбора, социального статуса и других нестандартных факторов. В итоге были созданы такие модели, как «мусорный бак», стратегия раздельных приращений и др.

Размытие определения рациональности и усложнение ее форм принесло несбалансированность представлений об управлении, экономике и политике в последние десятилетия. Большинство критиков теории рационального выбора не отрицают важность и необходимость количественной информации, ее анализа и использования для решения глобальных проблем социального, экономического и политического характера. Однако их терзают сомнения относительно результативности такого анализа вследствие его комплексности и громоздкости, не позволяющие гибко реагировать на изменения. Именно поэтому вопросы рационального подхода к принятию решений предельно актуальны в наши дни. Серьезным подтверждением этого факта является, например, пристальное внимание со стороны мирового сообщества к последним исследованиям Р. Талера, удостоившегося Нобелевской премии в 2017 году за изучение влияния рационального поведения и психологии на принятие экономических решений. Стоит отметить, что в последнее время особый интерес уделяется научным изысканиям именно в области поведенческой экономики, где в качестве объекта исследований часто выступает рациональность. Не является исключением и та работа, которую Вы сейчас читаете, она лишь дополнена предметом исследования, роль которого закреплена за рациональностью в принятии решений.

Остановимся на принципах рационального подхода к принятию решений. Из-за невозможности в полной мере учесть набор неявных факторов, влияющих на рациональное принятие решений, единственным оптимальным способом для рассмотрения общей картины является абстрагирование, обладающее явным преимуществом без зазрения совести опираться на теорию. Чтобы понять сущность принятия рациональных решений, стоит понять общие черты теории принятия решений.

Теория принятия решений – это особая научная дисциплина, которая решает два взаимозависимых вопроса: разработка аналитических подходов принятия решений, помогающих аргументировать выбор альтернативы из нескольких предложенных, и определение последовательности действий, которая приведет к выбранной альтернативе [3]. Как видим, принятие решения предполагает разработку определенного подхода, в зависимости от характеристик задачи, стоящей перед субъектом. Важно также наличие как минимум двух альтернатив в процессе выбора. Что касается последовательности действий, которая должна гарантировать достижение выбранной альтернативы, многие российские и зарубежные авторы предлагают свою схему данного процесса.

Например, немецкий специалист К. Биркер предлагает следующую схему [15]:

1. Изучение исходного положения;
2. Конкретизация рассматриваемой проблемы;
3. Установление критериев, на основе которых должны оцениваться решения;
4. Разработка альтернатив;
5. Оценка найденных альтернатив;
6. Проверка, не ведет ли разработанное решение к отрицательным последствиям в других областях деятельности.

Профессор С. Янг считает, что в процессе принятия решений присутствует больше этапов [14]:

1. Определение цели организации;
2. Выявление проблемы;
3. Диагноз;
4. Поиск решения;
5. Оценка и выбор альтернативы;
6. Согласование решения;
7. Утверждение решения;
8. Подготовка к вводу в действие;
9. Управление применением решения;
10. Проверка эффективности.

Российский ученый Ю.И. Черняк и вовсе выделяет 12 шагов [13]:

1. Анализ проблемы;
2. Определение системы;
3. Анализ структуры системы;
4. Формулирование общей цели и критерия;
5. Декомпозиция цели;
6. Выявление потребности в ресурсах, композиция целей;
7. Прогноз и анализ будущих условий;
8. Оценка целей и средств;
9. Отбор вариантов;
10. Диагноз существующей системы;

11. Построение комплексной программы развития;
12. Проектирование организации для достижения целей.

По большому счету, подобные схемы позволяют подходить к принятию решений с максимальной степенью рациональности. В целом, рациональный подход к принятию решений, в отличие от интуитивного и основанного на суждениях, отличается наличием четко определенных проблем, целей и альтернатив. В стремлении к максимальной выгоде и эффективности, именно рациональный подход обеспечивает высокую вероятность успеха. Стандартный рациональный процесс принятия решений выглядит так:

1. Определение проблемы и целей;
2. Выявление альтернатив;
3. Оценка альтернатив;
4. Выбор альтернативы;
5. Реализация решения;
6. Оценка результата и обратная связь.

На первом этапе происходит осознание наличия проблемы, которая требует решения, четкое ее формулирование и определение целей, которых нужно достичь при ее разрешении. Помимо этого, на данном этапе происходит выявление ограничений и критериев конечного успеха, а также источников, породивших возникновение проблемы.

На втором этапе основной задачей является генерирование различных вариантов действий от самых очевидных до нестандартных. Созданный список альтернатив на данном этапе не анализируется.

Третий же этап характеризуется уже внимательным рассмотрением всех выявленных альтернатив и их оцениванием. Самые нерациональные и неприемлемые варианты отбрасываются.

После отбора наиболее привлекательных вариантов, они более тщательно анализируются, и, в конечном счете, выбирается один единственный вариант, который, по мнению специалистов, позволит добиться желаемого результата.

На пятом этапе выбранное решение реализуется в заранее установленном порядке.

На заключительном этапе сопоставляются результаты реализованного решения и поставленной цели. В случае если ожидаемая цель не достигнута, возможен выбор другого варианта, либо повторение всей последовательности этапов с новыми переменными.

Основным минусом рационального подхода является необходимость сбора и анализа довольно большого объема информации, что ведет к значительным временным затратам. Поэтому в ситуациях, когда требуется принимать решения в кратчайшие сроки, рациональный подход уступает место интуитивному подходу или подходу, основанному на суждениях.

Практика принятия решений в современных условиях имеет тенденцию к отдалению от классического, узкого понятия рациональности. Все больше

ценятся нестандартные, гибкие методы принятия решений, которые гораздо больше основываются на интуиции и личных качествах, чем на твердой логике. В этой связи, осознание неполноценности и тупикового характера узконаправленных рационалистических моделей привело к необходимости применения более разносторонних подходов.

Как сказал еще в конце XX века британец К. Поппер: «подлинный рационализм предполагает осознание того обстоятельства, что не следует слишком полагаться на разум, что доказательство редко решает проблему, хотя оно и является единственным средством научиться – конечно, не совершенно отчетливому пониманию, а пониманию более отчетливому, чем прежде» [11].

Тем не менее, не стоит забывать, что именно классическая теория рационального поведения стала основой для построения огромного количества экономических и социологических моделей, позволивших сделать серьезный прорыв и объяснить природу человеческого.

Принципы рационализма в менеджменте, доминирующие в начале 20 века, оказали огромное влияние на дальнейшее развитие теории управления. Тем не менее, рационализм далеко не единственный способ повысить эффективность труда на предприятии. Школа научного управления, используя рационалистский подход к производительности труда, не учитывала влияние такого фактора как человеческий капитал, рассматривая рабочих больше как «винтик» на большом производстве. Такой подход привел к эксплуатации рабочей силы. Развивая теорию рационализма в своих работах, представители классической (административной) школы уже учитывали нормализацию условий труда и формированию корпоративного духа.

Весомый вклад в науку внес М. Вебер. Он много внимания уделил концепции рациональности и выделил такие типы рационализма, как формальный, субстантивный, теоретический и практический. Вебер М. обосновал формальный рационализм как продукт Западной цивилизации. Теория рационализации незаменима при анализе бюрократизма, капиталистического рынка и других важных явлений. Модель идеальной бюрократии М. Вебера актуальна в тех сферах деятельности, где необходимо выполнение большого количества однотипных задач. Изучая бюрократию важно понимать ее отличие от понятия «бюрократизм», который несет в себе негативные последствия превышения полномочий должностными лицами и игнорирования интересов общества, ради выгоды малой группы.

Сходство концепций бюрократии и научного управления заключаются в том, что обе теории отмечают рациональность, беспристрастность, предсказуемость, техническую компетентность и авторитаризм.

Список литературы:

1. Досушева Е.Е., Кириллов Ю.В. Рациональный подход к принятию управленческих решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru>.

2. Красова О., Петрова Ю. Макс Вебер.
3. Колпаков В.М. Теория и практика принятия управленческих решений: учебное пособие. – 2-е изд. – К.: МАУП, 2004. – 504 с.
4. Кулакова Т.А. Трансформация понятия «рациональное» в теории принятия решений в политике и управлении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru>.
5. Леонтьева Л.С., Кузнецов В.И., Конотопов М.Н. [и др.] Теория менеджмента: учебник для бакалавров. – М.: Изд-во Юрайт, 2013. – 287 с.
6. Лялин А.М. (ред.) и др. Теория менеджмента. – СПб.: Питер, 2009. – 464 с.
7. Мухина Е.Р. К вопросу о рациональном процессе принятия управленческих решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru>.
8. Стоцкая Т.Г. Экономическая Социология М. Вебера // Вестник СамГУ. – 2014. – № 6.
9. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента.
10. Трофимова Л.А., Трофимов В.В. Управленческие решения (методы принятия и реализации): учебное пособие / Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 190 с.
11. Уайтхед А.Н. Избранные работы по философии. – М., 1990. – 716 с.
12. Хабермас Ю. Теория рационализации Макса Вебера // Социологическое обозрение. – 2009. – Т. 8, № 3.
13. Черняк Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой. – М.: Экономика, 1975. – 191 с.
14. Янг С. Системное управление организацией / Пер. с англ. – М.: Сов. радио, 1972. – 456 с.
15. Birker K. Führungsstile und Entscheidungsmethoden. – Berlin, 1997. – 175 p.

О ЧАСТИ ПРИЧИН, ТОРМОЗЯЩИХ ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВОСУДИЕ

© Рыбкина К.В.¹

Арбитражный суд Чувашской Республики – Чувашии, г. Чебоксары

В статье рассмотрены достижения при введении электронного правосудия, изучены основные показатели федеральной целевой программы «Развитие судебной системы России на 2013-2020 годы», ее промежуточные итоги в разрезе региона, проведена связь между составными экономическими элементами: оплатой труда, мотивацией, рынком труда, экономическими показателями региона, программой управ-

¹ Секретарь судебного заседания.

ления ресурсами, освещена гигиена труда применительно к судебным помещениям и залам суда.

Ключевые слова: управление персоналом, аппарат суда, разделение труда, гигиена труда, арбитражные суды, стратегический план, экономика предприятия, мотивация, государственная гражданская служба, арбитражный процесс, Президент России, Правительство России.

Стратегический план развития любой организации (предприятия) предполагает достижение положительной динамики в разрезе всей деятельности организации, независимо от смены ее структурных элементов и руководителя. План разрабатывается на сравнительно большой промежуток времени с учетом имеющихся ресурсов и несет пользу не конкретному индивиду, а организации в целом. Аналогично с предприятием можно рассматривать судебную систему в целом и отдельно арбитражный суд. Стратегические планы развития судебной системы во многих странах за последние годы включают внедрение и расширение электронного правосудия. При этом следует осознавать, что стратегический план не предусматривает меры ответственности за неправильность выдвинутых задач, но должен корректироваться в процессе осуществления с учетом выявления ошибочных предположений. Стратегический план не может быть чем-то абстрагированным, должен приниматься на основе глубоких исследований и разработок, с учетом мнения научной общественности и профессионального мнения, отсутствие планомерного контроля и ответной реакции на отклонение от поставленных задач, непринятие мер по выявлению причин и условий, негативно сказывающихся на его выполнение, будут свидетельствовать о декларативности плана. Наличие плана является залогом эффективного государственного управления, предполагающего деятельность с наилучшими результатами по удовлетворению общественных потребностей и справедливому распределению общественных ресурсов, экономических благ.

Идея электронного правосудия постепенно обретает свой осязаемый вид в арбитражных судах России. Ибо, как заметил давно Иммануил Кант, то, чем является вещь, что она есть по своей существенной определенности, познается в результате восприятия и наблюдения [9]. Дистанционная доступность правосудия для всех лиц, расширение возможностей участников процесса, облегчение работы аппарата судов являются одними из воплотившихся достоинств идеи. У внешнего по отношению к суду мира появилась возможность просматривать (отслеживать) ход процесса по конкретному делу через Картотеку арбитражных дел (можно оформить подписку на уведомления либо по номеру дела, либо по названию, ИНН или ОГРН участника, зарегистрировавшись в Электронном страже), сотрудники суда и участники процесса по делам упрощенного производства могут просматривать все документы по делу (при условии, что они отсканированы и размещены) с экрана любого электронного устройства (смартфона, планшета,

айфона, ноутбука) с выходом в сеть Интернет, зарегистрировавшись (создав личный кабинет) на Моем арбитре, документы могут быть направлены в суд через систему Мой арбитр; если лет десять назад протокол велся судьей, а потом подробно секретарем судебного заседания либо помощником судьи, то теперь на бумажном носителе документируются лишь наиболее существенные моменты процесса, протокол судебного заседания или процессуального действия ведется путем аудиопотоколирования и видеозаписи (дополнительно, в случае удовлетворения соответствующего ходатайства о видеоконференцсвязи); кроме того, предусмотрено правило первого извещения (статьи 122-123 АПК РФ).

Вместе с тем при работе с Картотекой арбитражных дел и системами, обеспечивающими осуществление правосудия, обнаруживается ряд недостатков, вызванных также соответствующими материальными и законодательными упущениями. Так, не предусмотрена возможность прикрепления в Картотеке арбитражных дел иных документов, кроме как в формате PDF, имеется необходимость, к примеру, прикрепления документов, выполненных в программе Word, прикрепления аудиофайлов, видеофайлов (при сбоях, технических неполадках в системах аудиопотоколирования и видеоконференцсвязи; в качестве доказательств по делу), не предусмотрены альтернативные менее дорогостоящие варианты на случай, если видеоконференцсвязь прервется (к примеру, посредством Skype), имеющиеся сканирующие устройства не способны отсканировать все предоставляемые документы (любого формата и толщины), не предусмотрена процедура документирования поступившего вещественного доказательства и отражения его в Картотеке арбитражных дел (приемы и условия фотографирования, отображения рисунка, формат его прикрепления); для полноценного электронного правосудия необходимо законодательное закрепление обязательного электронного адреса всех лиц в выписках из ЕГРЮЛ, ЕГРИП, а также при подаче заявления (обязательное направление извещения только по электронному адресу, указанному в заявлении, также актуально для физических лиц), установление в АПК РФ правила первого извещения по юридическому электронному адресу (распространение данного правила на все дела и судебные акты, путем постепенного исключения из статьи 122 АПК РФ правила о направлении почтовых уведомлений); изменение перечня исполнительных документов (исключение из них исполнительных листов); разработка (доработка) программ делопроизводства с обеспечением возможности полной автоматизации получения бланков судебных актов; обеспечение суда зданием, позволяющим размещать наиболее рационально судей и аппарат суда в целях экономии ресурсов и более эффективного выполнения обязанностей. Имеются трудности с хранением, возвратом и направлением для конфискации вещественных доказательств по делам о привлечении к административной ответственности.

Полный переход на электронное правосудие позволит не направлять в вышестоящие суды или по подсудности дело на бумажном носителе, не направлять в другие органы документы на бумажных носителях, а ограничиться соответствующим электронным сопроводительным письмом, сэкономит почтовые расходы, время пробега дела от одного суда к другому.

Препятствием к переходу на электронное правосудие можно также рассматривать отсутствие соответствующей подготовки у специалистов, понимания необходимости электронного правосудия, мотивации, загруженность сотрудников, судей, нехватку штатов, плотный график рассмотрения дел, территориальную отдаленность судей и аппарата (офиса судьи), несоответствие положений Инструкции по делопроизводству в арбитражных судах (первой, апелляционной и кассационной инстанций) потребностям суда, неадаптированность к современности. Плотность графика рассмотрения дел препятствует повышению квалификации, препятствует также и самим судьям уйти на больничный в случае недомогания (по состоянию здоровья), так как дело должно быть рассмотрено в том же составе. Следует учесть также, что болезненное состояние притупляет внимание и эффективность работы. При большой загруженности судьи в случае ухода одного из сотрудников офиса судьи (секретаря либо помощника судьи) на больничный или в отпуск большая нагрузка выпадает на долю другого сотрудника, заменяющего ушедшего в отпуск или на больничный. Информационно-интеллектуальное и эмоциональное напряжение, приводящие к активации лимбико-кортикальной системы, может значительно влиять на процессы восприятия, на развитие психосоматических заболеваний, на степень переработки информации и уровень внушаемости.

Как отмечается во многих медицинских исследованиях состояний стресса, высокая бдительность по отношению к угрожающей информации может приводить к длительным тревожным состояниям, что мешает целенаправленному поведению, сказывается на памяти. В качестве стресса проявляются выступления участников процесса, сложная жизненная ситуация сотрудников, находящихся в одном кабинете, аттестации, конкурсы, экзамены, посещение стоматолога, лечебного учреждения, постоянные телефонные звонки в течение рабочих будней, необходимость уложиться в процессуальные сроки, проконтролировать поступающие по факсу и электронной почте документы, технические неполадки и т.п. Из наиболее приемлемых способов снятия стресса можно отметить прогулку в обеденное время, употребление кофе, прослушивание музыки, наличие хобби, занятие йогой, бегом, иными физическими упражнениями в свободное от работы время, однако при плотности графика процессов и отсутствии возможности освободиться в после рабочее время данные способы физически не могут применяться, кроме того с течением времени (чем больше работает сотрудник) в отсутствие возможности самореализоваться и получать полноценную отдачу от выпол-

няемой работы теряется интерес к выполнению обязанностей на прежнем уровне. Просмотр «сцен насилия» в виде споров в ходе процесса, служебных конфликтов, а также склонность к просмотру фильмов с сценами насилия в свободное время у части сотрудников воспринимается как норма, повышает уровень агрессии, что указывает на деструктивные тенденции в реакциях поведения по отношению к окружающему миру, проявлении негативных эмоций, вспыльчивости, грубости.

Умеренная генерализация страха, тревожности, сопутствующая работе с людьми, присутствуя на процессах, носит адаптивный характер, способствуя переносу негативного опыта на сходные ситуации, чрезмерная генерализация страха приводит ко многим социально-значимым стрессовым расстройствам. Хронический стресс негативно сказывается на общем эмоциональном фоне и состоянии организма, метаболических процессах, у сотрудников наблюдается внешнее изменение организма, ухудшение зрения, у некоторых сотрудников может проявляться скрытая агрессивность на фоне подавленного настроения, выражающаяся на более слабом (менее эмоциональном) в виде троллинга.

Разрабатывая нормативные акты, законодательным органам и руководителям стоит помнить, что в отличие от студентов-медиков, они фактически экспериментируют на живых людях, результаты таких экспериментов могут иметь необратимый эффект.

С подробными данными о влиянии стресса на организм можно ознакомиться в докладах Всероссийского медицинского симпозиума с международным участием «Стресс: физиологические эффекты, патологические последствия и способы их предотвращения» (Посвящается памяти профессора А.А. Филаретова) 10-13 октября 2017 г. Санкт-Петербург. Программа и тезисы» [14].

Вызывает вопросы схема отчетности и подчиненности сотрудников аппарата. Так, секретарь суда подчиняется в своей деятельности помощнику судьи, непосредственному судье, начальнику отдела судопроизводства, руководителю аппарата суда, начальнику архива, начальнику отдела статистической отчетности, председательствующему составу, председательствующему коллегии, председателю (либо заместителю); помощник судьи подчиняется судье, председательствующему составу, председательствующему составу, председательствующему коллегии, председателю (либо заместителю). Для подписания заявления в отпуск необходимо получить согласие всех указанных лиц, что достаточно усложнено, при том, что структура организации, по мнению автора, является функционально-матричной (по критериям разделения труда, функций, категориям споров, сферы ответственности).

Управление проектами, с точки зрения менеджмента, предполагает, что требования к оптимальным организационным структурам становятся все более сложными и комплексными, что вызывает появление более совер-

шенных инструментов многоаспектного автоматизированного проектирования и моделирования организаций, позволяющих создавать проекты организаций, включающие и административные связи, и горизонтальные процессы, и информационную систему, и структуру целей и задач, и производственно-технологическую инфраструктуру, и социально-психологические аспекты организации, и ее финансово-экономические показатели. Эффективность структуры управления зависит не столько от рационального вертикального или горизонтального разделения труда, сколько от той системы коммуникаций, которая закладывается в эту структуру. Система коммуникаций определяется также множеством составляющих: потоки и структура данных, программное обеспечение, аппаратное обеспечение, схема бизнес-процессов, Интернет, телефония и другие средства связи, планы помещений, обустройство рабочих мест. Все это требует согласованного проектирования, анализа [9].

Рассматривая реалии осуществления правосудия, стоит обратиться к постановлению Правительства Российской Федерации от 27.12.2012 № 1406 «О федеральной целевой программе «Развитие судебной системы России на 2013-2020 годы», к тому же срок осуществления программы еще не истек, при этом прошло достаточно времени с начала ее запуска. Нужно сразу отметить, что целевые показатели и индикаторы показателя программы являются количественными элементами по большей своей части, и лишь часть из них (не менее существенная) – качественные элементы: доля граждан, считающих организацию работы судов неудовлетворительной, в числе опрошенных лиц (процентов); доля граждан, считающих информацию о деятельности судов недостаточной, в числе опрошенных лиц (процентов). Как любые сухие цифры данные показатели не могут быть определяющими при оценке развития судебной системы. Не менее интересным представляется как будут оцениваться и подсчитываться ожидаемые результаты выполнения программы (методика оценки приведена в Программе). В предыдущих статьях автор указал на недостатки отбора кадров, сложные условия труда и отсутствии мотивации для высококвалифицированных кадров. Исполнение программы упирается в множество факторов, препятствующих справедливому и полноценному исполнению программы, в том числе некоторые положения ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» и Указ Президента РФ от 25.07.2006 № 763.

С горечью замечу, что в Программе «Развитие судебной системы России на 2013-2020 годы» в Приложениях № 3 и № 4 отсутствует Арбитражный суд Чувашской Республики – Чувашии, действительно нуждающийся в обеспечении подходящим зданием и в капитальных вложениях.

Размеры помещений залов суда фактически препятствуют участию всех желающих, поскольку в помещениях создается духота, стесненность в движениях, в условиях горячих споров бывает тяжелая атмосфера, такое поло-

жение также является фактором усложнения осуществления правосудия. Не стоит упускать из виду тот факт, что нахождение в тесных помещениях сказывается на биохимических процессах организма, независимо от характера и волевых качеств, происходит взаимообмен энергий, состояний духа и болезней, причем данные биологические и биоэнергетические процессы сложно контролировать даже при знании психологии и биоэнергетики (оставим этот вопрос для специалистов), суд сам по себе является местом притяжения деструктивных эмоций в силу специфики своей деятельности. Размеры кабинетов не позволяют надлежащим образом ознакомить участников процесса с материалами дела, отсутствует единая специализированная электронная библиотека, затруднено хранение вещественных доказательств, архивных и текущих дел (площадь помещений не позволяет размещать сейфы для каждого из сотрудников в нужном количестве). Обеспечение независимости судей возможно при пересмотре существующих систем отчетности и должностного роста. Предоставление жилых помещений работникам судов и жилищных субсидий сотрудникам аппарата предусмотрено без учета критериев справедливого распределения ресурсов: фонд рассчитывается на всех сотрудников, получают единицы, можно поставить под сомнение взаимосвязь получения адресных субсидий с улучшением качества правосудия.

На территории Чувашии по данным Чувашстата действует 1696 микропредприятий, оборот за январь-сентябрь 2017 года составляет 39996,1 млн. руб. (отгружено товаров собственного производства, выполнено услуг, работ собственного производства) и 27432,3 млн. руб. (продано товаров несобственного производства); количество граждан осуществляющих экономическую деятельность по состоянию на 01.01.2017 в Чувашии составляет 33308, из них индивидуальные предприниматели 31791, наибольшее количество предпринимателей занято оптовой и розничной продажей, ремонтом. По состоянию на 2015 год количество предприятий было 680. В январе-сентябре 2017 года, по оперативным данным, сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций (без субъектов малого предпринимательства, банков, страховых организаций и бюджетных учреждений) Чувашской Республики в действующих ценах составил 2101,6 млн. рублей прибыли (252 организации получили прибыль в размере 14217,9 млн. рублей, 98 организаций имели убыток на сумму 12116,3 млн. рублей). Удельный вес убыточных организаций за период 2006-2016 год в процентом отношении от общего количества организаций колебался и с 2006 года к 2016 году уменьшился на десятую долю [13]. Указанные данные свидетельствуют не только об увеличении доли экономических субъектов на территории Чувашии, но также необходимости создания соответствующей инфраструктуры для предпринимательства, включая осуществление правосудия.

Сотрудники аппарата суда являются государственными служащими, которые занимают определенные должности, им присваиваются чины, пре-

доставляются определенные гарантии и оплата труда. Принадлежность к определенной группе должностей государственной гражданской службы (высшая, главная, ведущая, старшая, младшая) предусматривает надбавки в процентом отношении в зависимости от группы (часть 5 Указа Президента от 25.07.2006 № 763), часть 8 Указа предусматривает формирование фонда оплаты труда за счет ежемесячных денежных поощрений в расчете на год, из которых следует:

- 1) наибольшее материальное поощрение предусмотрено для сотрудников в федеральных государственных органах, в центральных аппаратах (аппаратах) федеральных государственных органов, в аппаратах Конституционного Суда Российской Федерации, Верховного Суда Российской Федерации, в Судебном департаменте при Верховном Суде Российской Федерации, в Генеральной прокуратуре Российской Федерации, в Следственном комитете Российской Федерации, в рабочем аппарате Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации, – в размере 30 должностных окладов (за год);
- 2) в разы менее поощряемы сотрудники аппаратов в территориальных органах (территориальных органах – представительствах) федеральных органов исполнительной власти, в аппаратах Верховного Суда республики, краевого суда, областного суда, суда города федерального значения, суда автономной области, суда автономного округа, окружного (флотского) военного суда, районного суда, гарнизонного военного суда, в аппаратах арбитражного суда округа, Суда по интеллектуальным правам, арбитражного апелляционного суда, арбитражного суда субъекта Российской Федерации, в управлениях Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации в субъектах Российской Федерации, в прокуратуре субъекта Российской Федерации, прокуратуре города (района), в главном следственном управлении (следственном управлении) Следственного комитета Российской Федерации по субъекту Российской Федерации, в специализированном (в том числе военном) следственном управлении (следственном отделе), приравненном к следственному управлению Следственного комитета Российской Федерации по субъекту Российской Федерации, в межрайонном следственном отделе, в следственном отделе и следственном отделении Следственного комитета Российской Федерации по району, городу и в приравненном к нему специализированном (в том числе военном) следственном подразделении Следственного комитета Российской Федерации, – в размере 12 должностных окладов (за год) [3].

Из ряда Указов Президента России следует, что относительное повышение окладов в процентом соотношении произведено для дипломатических работников Министерства иностранных дел Российской Федерации, дипло-

матических представительств и консульских учреждений Российской Федерации, территориальных органов – представительств Министерства иностранных дел на территории Российской Федерации (с 1 октября 2013 года в 1,055 раза Указом Президента РФ от 17.10.2013 № 781; с 1 октября 2012 года в 1,06 раза Указом Президента РФ от 03.05.2012 № 572; с 1 октября 2008 года в 1,09 раза Указом Президента РФ от 21.09.2008 № 1394; с 1 февраля 2008 года в 1,09 раза Указом Президента РФ от 29.03.2008 № 421; с 1 декабря 2007 года в 1,15 раза Указом Президента РФ от 18.10.2007 № 1376; с 1 января 2007 года в 1,1 раза Указом Президента РФ от 30.12.2006 № 1490).

Беглый анализ размера должностных окладов государственных служащих, а также размера повышающего коэффициента к ним (третья графа таблицы в Указе) позволяет утверждать, что наименее поощряема служба на должностях разделов 10, 11, 13.1, 14, 15.1, 16, 17.1, то есть огромный рабочий блок государственного управления оказывается под угрозой, поскольку низкая зарплата не может не только привлекать высококвалифицированных специалистов, но и не позволяет специалистам развиваться, поскольку обучение, постоянное повышение своей квалификации хотя и является обязанностью госслужащего но не может быть осуществимо в отсутствие соответствующих условий. Данные разделы в отсутствие положительной корректировки могут служить для развития коррупции, являются предпосылкой низкого качества работы на местах, развитию оттока сил из регионов, миграции, негативно сказываются на экономике регионов, приток в город населения из районов усложняет местные вопросы, образует социальные очереди, проблемы с транспортным сообщением, городским жителям становится нецелесообразно проживать и работать в собственном регионе. Состав мигрантов влияет на социальную структуру, культурный и образовательный уровень населения в районах оттока мигрантов и их притока [12]. При рассмотрении оплаты государственных служащих не стоит забывать, что прибыль местных экономических субъектов складывается из платежеспособности населения. Кругооборот потока доходов, расходов, благ (товаров) и ресурсов становится возможным благодаря специализации различных экономических агентов при взаимном обмене между собой благами и ресурсами на уровне региона или страны в целом. Правосудие рассматривается как общенациональное общественное благо, но также может быть рассмотрено как международное общественное благо. Рынок по своей природе не может достичь такого уровня саморегулирования, который обеспечивал бы полную занятость населения, развитие здравоохранения, всеобщего образования, строительство муниципального жилья и многое другое. Поэтому участие государства в решении проблем, порожаемых рынком, совершенно необходимо [6].

Полагаю, что одной из причин отсутствия поддержки государственных служащих в ряде сфер является желание высвободить рабочую энергичную

силу в экономику с целью активизации предпринимательства и ослабление государственного контроля за предпринимателями, вместе с тем указанная позиция не должна подрывать государственный аппарат и провоцировать хаотичность государственного управления. Борьба с коррупцией возможна при условии отсутствия благоприятной почвы для ее развития. С экономической точки зрения, достаточно обеспечить сотрудникам достойную оплату, чем выискивать нарушителей, создавая дополнительные силовые структуры для этих целей.

Оценивая такую цель Программы как достижение межведомственного электронного взаимодействия, тоже можно поставить большой и жирный минус. На данное время достигнуто только получение электронных выписок с налоговой (программа периодически дает сбои), запрос с личной электронной почты сотрудника, специально заведенной под каждого сотрудника, не всеми организациями воспринимается как обязательный либо уведомительный. В качестве положительного момента можно отметить, что запрос с данной почты о возможности организации видеоконференцсвязи путем прикрепления электронного образа официального письма уже не игнорируется как неофициальный. Проявляется явная готовность общественности к электронному обороту.

Рассматривая достижения в области электронного правосудия, приведу пример Казахстана. Данная статья составлена автором по состоянию на декабрь 2017 года, в то время как Казахстан уже по состоянию на 2013 год внедрил извещение участников процесса по электронному адресу, при этом и в Казахстане отмечены недостатки в подборе кадров, оснащении судов и качестве отправления правосудия, отмечена текучесть кадров. В качестве показателей повышения культуры судей и работников аппаратов судов в Казахстане были выделены следующие критерии: доля кандидатов в судьи, участвующих в конкурсе, сведения о которых опубликованы в средствах массовой информации, доля впервые назначенных судей, охваченных программой наставничества, изучение отзывов общественности в отношении кандидата в судьи по результатам опубликования в СМИ, проведение анализа состава судейских кадров и выработка предложений по дальнейшему совершенствованию процедуры отбора кадров с учетом обеспечения гендерного равенства, повышение транспарентности (прозрачности) процедур отбора кандидатов в судьи, внесение предложений по модернизации системы судебного образования, в том числе деятельности Института правосудия в подготовке кадров для судебной системы [15]. Приведенные показатели представляют интерес и для России, хотя в отношении оценки кандидата в СМИ следует не забывать о возможности махинаций, злоупотреблений со стороны конкурентов и недоброжелателей. Здесь уместно вспомнить Ганса Георга Гадамера: «Недостаточно того, что существующее показывается в высказывании. Ибо проблема как раз в том, все ли существует таким обра-

зом, что может быть показано в речи. Показывая только то, что можем показать, не отказываем ли мы в признании тому, что все же есть и испытывает-ся... Не несет ли наш способ познания истины с собой то, что каждый шаг вперед все дальше удаляет нас от предпосылок, из которых мы исходили, погружает их во мрак самоочевидности и этим бесконечно усложняет выход за эти предпосылки, апробирование новых и достижение действительно новых результатов. Не только в жизни, но и в науке есть нечто подобное бюрократизму» [10].

Контроль за осуществлением программы развития судебной системы возложен на Министерство экономического развития России как государственного заказчика- координатора программы, в ходе контроля должны подготавливаться доклады, уточнения к программе. Контроль также должны осуществлять Конституционный Суд Российской Федерации, Верховный Суд Российской Федерации, Судебный Департамент при Верховном Суде Российской Федерации, Министерство юстиции Российской Федерации, Федеральная служба судебных приставов.

На сайтах указанных органов обнаружить соответствующие ежеквартальные отчеты, к сожалению, автору не удалось.

Контроль за исполнением плана и предложение изменений к нему должны проводиться также силами судов, поскольку третьи лица-эксперты в условиях ограниченности времени и неполной информации могут навязать неоптимальную стратегию, поставить нерешаемые задачи и неверно оценить параметры исполнения плана.

Стратегическое планирование развития судебной системы является частью государственной стратегии управления, в этой связи представляется необходимым рассмотреть примеры стратегического планирования в других странах.

Положительным примером в стратегическом планировании в странах Европейского Союза является наличие пакета мер воздействия на государства-члены в случае отсутствия адекватной реакции на складывающуюся в той или иной стране ЕС ситуацию. Сформированный «Пакт» не статичен и развивается с течением времени сообразно новым требованиям среды [7].

Анализируя в целом опыт зарубежных стран, исследователи отмечают, что для России актуально воспринять такие формы государственного стратегического планирования как привязка национального стратегического планирования к документам наднационального уровня в рамках интеграционных группировок (ЕС, Франция, ФРГ и др.), наднациональный контроль, санкционные механизмы регулирования; повышение гибкости системы через «рамочные» наднациональные требования к национальной стратегии, в том числе федерального уровня, внедрение обширного переговорного механизма согласований, свобода принятия национальных плановых решений с акцентом на региональные планы и программы (ЕС, Франция, ФРГ и др.);

приоритетность краткосрочного планирования перед долгосрочным, изменение функций прогнозирования и контроля как источников информации для принятия оперативных решений, регламентация планового процесса во времени и по этапам, активный мониторинг; независимое прогнозирование как отрасль коммерческой деятельности (ЕС, США); принятие принципиальных долгосрочных решений сопровождается модернизацией или реформированием соответствующих институтов, обеспечивающих подготовку и координацию исполнения принятых решений (КНР, США, ЕС) [8].

Обратимся теперь вновь к задачам стратегического планирования развития судебной системы в России.

Среди указанных ранее задач, по мнению автора, необходимо также обозначить возможность санаторно-курортного отдыха и лечения для сотрудников суда, спланирование услуг здравоохранения, создание санаторно-курортного комплекса для работников судебной системы, создание медицинских учреждений, обслуживающих сотрудников суда. Данные меры повысят престиж работы в судебной системе.

Также, позитивным подходом, заложенным в гражданскую службу, к мотивации проектной команды рассматривается:

- установление набора индивидуальных факторов мотивации, в наибольшей степени влияющих на поведение работника;
- положительный климат в команде;
- возможность полной реализации сил, раскрытия творческого потенциала, профессионального роста каждого;
- ясное определение целей в работе;
- четкие критерии для определения успеха;
- вознаграждение эффективного трудового вклада в общие результаты работы;
- одинаковые возможности при приеме на работу и служебном продвижении, зависящие от профессионализма сотрудников, результатов их деятельности, компетенции, опыта;
- условия для удовлетворения потребностей в контактах [9].

При разборе процессов, происходящих в организации, вниманию нужно уделить пониманию конфликта, методам его разрешения и понятию коррупции (законодательство о коррупции и служебном конфликте вызывает ряд спорных вопросов, складывается впечатление, что создается полицейское, а не демократическое государство, поскольку жалобы и отводы зачастую подаются не с целью достижения справедливости, а с желанием затянуть процессы, опорочить сотрудника). Руководитель должен прогнозировать конфликтогенное влияние всех производимых изменений, анализировать всю систему связи людей данной группы, уметь управлять конфликтами и находить способы делать их конструктивными[9]. Следует понимать, что конфликты являются одним из признаков неполадок в системе, возник-

кают вследствие личностного роста сотрудников и наличия собственного видения проблем.

Нужно отметить, что переход к электронному правосудию вызвал ряд нареканий, связанных с увеличением должностных обязанностей, техническими неполадками при работе со сканерами и затратой времени. Наибольшее противостояние выразили лица, непосредственной обязанностью которых выступало только сканирование документов и размещение их в Картоотеке арбитражных дел, не знающие, по всей видимости, или до которых не доведено, с какой целью необходимо введение электронного правосудия. Такая жесткая позиция объясняется также рутинностью работы на сканирующем устройстве. В данном случае наряду с расширением штата можно посоветовать отбирать персонал по признаку усидчивости и терпимости к делопроизводству, предварительно разъяснив сотрудникам в чем будет заключена их постоянная работа и ее значение. Сканирование документов и размещение их электронных образов в Картоотеке арбитражных дел является ответственным процессом, от качества которого зависит развитие электронного правосудия и его доступность участникам процесса.

Список литературы:

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 24.07.2002 № 95-ФЗ (ред. от 29.07.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12127526/>.
2. О государственной гражданской службе Российской Федерации: федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 29.07.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12136354/>.
3. О денежном содержании федеральных государственных гражданских служащих: Указ Президента РФ от 25.07.2006 № 763 (ред. от 26.01.2017) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/189828/>.
4. О федеральной целевой программе: «Развитие судебной системы России на 2013–2020 годы»: постановление Правительства Российской Федерации от 27.12.2012 № 1406 (в ред. от 10.04.2017 № 430) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&nd=102162740&rdk=9>.
5. Об утверждении Инструкции по делопроизводству в арбитражных судах Российской Федерации (первой, апелляционной и кассационной инстанций): постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 25.12.2013 № 100 (ред. от 11.07.2014) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.arbitr.ru/as/pract/post_plenum/104728.html.
6. Белокрылов К.А. Микроэкономика: учеб. / К.А. Белокрылов, О.С. Белокрылова. – Ростов н/Д: Феникс, 2016. – С. 444.
7. Клименко А.В. Актуальный опыт зарубежных стран по развитию государственных систем стратегического планирования (Часть 1) [Текст]: пре-

14. Официальный сайт Федерального государственного бюджетного учреждения науки Институт физиологии им. И.П. Павлова Российской Академии Наук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.infran.ru/meetings/2017-Symposium/Stress_2017_Abstracts.pdf.

15. Стратегический план Верховного Суда Республики Казахстан (судебной системы) на 2014-2018 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31503617.

Секция 4

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМНОЕ ДЕЛО И PR

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ РОССИЙСКИХ ТЕЛЕКОМПАНИЙ

© **Высочкина О.А.¹, Чеснова О.А.²**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Санкт-Петербургский государственный институт
кино и телевидения», г. Санкт-Петербург

Настоящая статья посвящена исследованию подходов к стратегическому менеджменту и практическим аспектам разработки стратегии маркетинга для телекомпаний. В результате анализа внешней среды российских телекомпаний выявляются основные возможности для их планомерного развития: расширение присутствия в сети Интернет, выход на новые целевые аудитории, расширение вещания, закупка нового контента и производство собственного, совершенствование технологии вещания.

Ключевые слова: телекомпания, маркетинг, стратегия маркетинга, конкуренция, аудитория, доля рынка, планирование.

Стремительное развитие технологии и техники, а также смена потребительских и досуговых предпочтений телезрителей, обостряют конкуренцию на медиарынке и вынуждают телеканалы развивать маркетинговую деятельность. Мониторинг изменений как внешней, так и внутренней среды является необходимым условием стратегического планирования маркетинговой деятельности телерадиокомпаний. Актуальность темы данной статьи обусловлена тем, что только эффективная стратегия маркетинга способна обеспечить успешный рост и развитие телерадиокомпаний в долгосрочной перспективе.

Существует множество определений термина «маркетинг», но ни одно не может полностью раскрыть сущность этого сложного явления. Так, например, профессор международного маркетинга Высшей школы менеджмента Филип Котлер определяет общую суть маркетинга: «Это вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение нужд и потребностей путём обмена» [6]. Исследователь Дж. Эванс сформулировал следующее определение: «Маркетинг – это предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары, услуги, организации, людей, территории и идеи посредством обмена» [4].

¹ Специалист кафедры Управления экономическими и социальными процессами в кино и телеиндустрии.

² Декан факультета Управления и медиакоммуникаций, доцент кафедры Управления экономическими и социальными процессами в кино и телеиндустрии, кандидат экономических наук, доцент.

Также представляется значимым определение маркетинга, данное Американской маркетинговой ассоциацией, которое акцентирует внимание на ценностях, значимых для потребителя: «Это организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления ценностей для покупателей и управления взаимоотношениями с ними с выгодой для организации и для заинтересованных в ней лиц» [6].

Следует отметить, что одной из важнейших составляющих процесса стратегического планирования развития предприятия является составление плана маркетинга. В данном плане определяется как текущее положение компании, так и вектор его развития, а также задачи, решение которых необходимо для достижения поставленной цели. В условиях отсутствия такого документа компания действует хаотично. Как правило, маркетинговый план разрабатывается на двух уровнях: стратегическом и тактическом. На первом уровне, на основе анализа внешней среды и возможностей, определяются базовые ценности и целевые рынки. В стратегическом маркетинге, как и в стратегическом менеджменте, выделяют три уровня стратегии маркетинга: корпоративный, деловой и функциональный [6]. В идеале каждая бизнес-единица должна разработать собственную стратегию, более детализированную и прикладную, нацеленную на завоевание конкурентных преимуществ, тесное взаимодействие с рынком, эффективное использование ресурсов и максимизацию прибыли.

Традиционно исследователи выделяют 3 вида деловых бизнес-стратегий:

1. Портфельная стратегия (матрица БКГ, матрица McKinsey / General Electric (GE). Используется в маркетинге для управления товарными группами, торговыми марками и брендами одного предприятия.
2. Стратегия роста – матрица Игоря Ансоффа «товар-рынок». Такие стратегии нацелены на выявление источников увеличения продаж и роста прибыли организации на долгосрочную перспективу.
3. Конкурентная стратегия (Майкл Портер). Данные стратегии фокусируют внимание на улучшение конкурентных позиций, получение большей прибыли, уменьшение затрат на привлечение потребителей, а также увеличение рентабельности компании. Определяют направления выхода на новые рынки, или расширения на рынке присутствия [6]. В свою очередь Майкл Портер выделил три основные конкурентные стратегии: лидерства в издержках, дифференциации, концентрации (фокусирования) [2].

Компании, выбравшие стратегию лидерства в издержках, стремятся минимизировать затраты на производство, чтобы снизить себестоимость, и как следствие получить возможность устанавливать более низкие цены на продукцию, нежели конкуренты. Основными инструментами такой стратегии являются: экономия на масштабе производства, совершенствование технологий и организационной структуры предприятия. Условием реализации

данной стратегии является высокоэластичный спрос по цене и малодифференцированный товар различных производителей.

Стратегия дифференциации, в свою очередь, направлена на изготовление уникального продукта, более высокого качества, по сравнению с конкурентами, в виду чего, его себестоимость часто повышается. Но затраты имеют второстепенное значение, так как за высоким качеством продукции, следует и повышение цены за него. Дифференциация бывает не только в отношении продукта, но и имиджа, персонала или сервиса компании. Условие реализации стратегии – неценовая рыночная конкуренция, и наличие покупателей с разными вкусовыми предпочтениями.

Стратегии концентрации (фокусирования) направлены на удовлетворение потребностей конкретного покупателя. Основываются на выборе определённого: рыночного сегмента, товара, услуги, вида деятельности или географического региона. Чтобы стратегия реализовалась, на рынке должны иметься покупатели со специфическими потребностями, рыночные ниши, на которых можно сконцентрировать деятельность, и где нет лидирующего конкурента. Опасность заключается в том, что данная ниша может стать привлекательной для конкурентов, и, если нет никаких барьеров, она перестанет быть нишей одного продавца [2].

Чтобы минимизировать все риски и выбрать наиболее подходящую конкурентную стратегию, необходимо провести анализ рынка и его среды, с помощью «пяти сил» М. Портера:

1. Уровень конкурентной борьбы.
2. Рыночная власть покупателей.
3. Рыночная власть поставщиков.
4. Угроза появления новых игроков (конкурентов).
5. Угроза появления продуктов-заменителей.

С помощью анализа этих сил, компания определяет уровень конкуренции во внешней среде и потенциальные перспективные рынки присутствия. Часто, возможности и угрозы компании, выявленные в ходе SWOT-анализа, помогают анализу по системе пяти сил.

На последнем этапе стратегического маркетингового планирования, для каждого подразделения компании, разрабатываются функциональные стратегии. Если в компании несколько брендов, то для каждого бренда. Данные стратегии имеют тактический характер и направлены на совершенствование маркетинга-микс продукта компании.

Согласно классической концепции микс-маркетинга (теория 4Р), предложенной в 1960-х годах профессором Джеромом Маккарти, виды функциональных маркетинговых стратегий можно разделить на 4 группы, в соответствии с инструментами 4Р маркетинга: товар, цена, место, продвижение. Но в виду развития маркетинга, концепция 4Р модернизировалась до теорий 5Р, 7Р и многих других. В модели 5Р к классическим компонентам

прибавляются люди (персонал, потребители), а в 7P – процесс и физическое окружение.

В современных условиях маркетинг эффективен только тогда, когда все подразделения компании принимают активное участие в достижении поставленных целей. Перманентная нестабильность на рынке, а также тенденция к постоянным инновациям, привела к тому, что только компания с гибкой политикой маркетинга способна выжить и процветать. С целью учёта всех этих изменений, успешные организации применяют холистический маркетинг (с англ. *holistic* – целостный, глобальный) [6].

Анализ четырех основных составляющих холистического маркетинга показывает, что необходим интегрированный подход разработке и реализации стратегии маркетинга, учитывающий взаимосвязь всех составляющих. Так, целью маркетинга взаимоотношений является установление прочных взаимовыгодных отношений между компанией и её партнёрами (маркетинговые партнёры, работники, члены финансового сообщества и покупатели), которые могут оказать значительное влияние. Таким отношениям способствует понимание потребностей, ресурсов, желаний и целей партнёров. Результатом эффективного маркетинга взаимоотношений является прочная маркетинговая партнёрская сеть, которая становится деловой системой. Компания может ориентироваться на индивидуального покупателя, предлагая ему уникальные услуги и товары, получая от него пожизненную лояльность и доходность. Или наоборот, добиваться лояльности покупателей за счёт расширения ассортимента или обучения персонала эффективным методам продаж [2].

Также в холистический маркетинг входит внутренний маркетинг, способствующий мотивации сотрудников. Он подразумевает высокий уровень обслуживания клиентов, достигаемый путём отбора, найма, обучения и стимулирования работников. Зачастую, внутренний маркетинг оказывает большее влияние на эффективность работы компании, чем внешний. Чтобы каждый сотрудник разделял философию бизнеса и поддерживал маркетинговые цели компании, необходимо внедрение гармонии и согласованности между управленцами и простыми рабочими, а также между различными отделами компании.

И наконец, маркетинг результатов, предполагающий оценку результатов деятельности компании не только по финансовой отчётности, удовлетворённости покупателей или качеству товара, но и по социальным, этическим, юридическим и экологическим эффектам от программ маркетинга. Таким образом, отдача от маркетинга должна быть не только финансовой, но ещё и нефинансовой.

Кроме того, холистический маркетинг подразумевает развитие социально-ответственного маркетинга, ориентированного на повышение общего благосостояния общества. Данная концепция учитывает проблемы эколо-

гии, нехватки природных ресурсов и общемировые экономические проблемы. Товар, согласно данной концепции, должен быть понятным и безопасным, и удовлетворять потребности покупателей более эффективно, чем товар конкурентов. Многие ведущие компании, с помощью инструментов социальной ответственности, воспитывают предпочтения своих потенциальных потребителей ещё с детства.

Таким образом, существует множество видов стратегий маркетинга и подходов к их разработке. В целом, это стратегии: лидерства по издержкам, дифференцирования и концентрации. В классическом варианте, виды деятельности маркетинга принято разделять на комплекс 4Р, однако, учитывая сложность и широту применения маркетинга, становится очевидно, что 4Р не отражают полной картины. На помощь прежней концепции, пришёл холистический маркетинг, включающий в себя более адекватный набор параметров: люди, процессы, программы и результаты. Также следует отметить, что стратегический маркетинг включает в себя все этапы стратегического управления. Он уточняет миссию предприятия, определяет её виденье, цели и задачи, как и всё стратегическое планирование. Именно стратегический маркетинг является стержнем, обеспечивающим долгосрочный рост и развитие современных организаций – субъектов рынка, в том числе и телекомпаний.

На основе вышесказанного можно констатировать, что в первооснове стратегического планирования лежит анализ внешней среды телерадиокомпаний – её ближнего окружения (микросреды) и дальнего (макросреды). Для оценки микросреды, рационально использовать модель пяти сил Портера, а для анализа макросреды метод PEST-анализа.

PEST-анализ часто используется для оценки ключевых рыночных тенденций отрасли: политические (Р), экономические (Е), социально-культурные (S) и технологические (Т).

1. Политические факторы.

В данный момент политическая ситуация в России достаточно стабильна. Выборы президента пройдут в марте 2018, но скорей всего, они не приведут к изменению общего политического курса страны.

Правительство оказывает влияние на отрасль через финансирование каналов с государственным участием. Кроме того, согласно статье 32.1 закона «О средствах массовой информации», расходы обязательных общедоступных телеканалов, связанные с эфирным вещанием, покрываются за счёт средств федерального бюджета. Перечень таких каналов утверждается Президентом РФ (указ №715), они входят пакет телеканалов РТРС-1 или первый мультиплекс [8].

Объём финансирования федеральной целевой программы «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009-2018 годы» составляет 164794,482 млн. рублей в том числе за счет средств федерального бюджета – 98554,21 млн. рублей (в ценах соответствующих лет). В 2015 году были пе-

ренесены сроки строительства и ввода в эксплуатацию части объектов первого мультиплекса с сокращением бюджетных ассигнований на 1798 млн. рублей и последующим восстановлением в 2016 году в объеме 1924 млн. рублей. В целом, до 2018 года установлена норма субсидий на возмещения затрат по Программе: в 2016 году – 20,1 млрд. руб., 2017 – 17,8 млрд. руб. и 2018 – 20,4 млрд. руб. [7].

2. Экономические факторы.

Оценивая экономическую ситуацию в России, стоит отметить снижение уровня инфляции: в 2016 году – 5,4 %, на 15 сентября 2017 года вблизи 4 %. Когда как в 2015 году уровень инфляции составил 12,9 % [3].

Главный экономический фактор развития любой телерадиокомпании – объем и динамика рекламного рынка (таблица 1) [1].

Таблица 1

Объем и динамика рекламного рынка РФ в 2013-2016 гг.

	2013		2014		2015		2016	
	млрд. р.	%	млрд. р.	%	млрд. р.	%	млрд. р.	%
Телевидение	156,2	47 %	159,8	45 %	136,7	42 %	150,8	42 %
Радио	16,7	5 %	16,9	5 %	14,3	4 %	15,1	4 %
Пресса	37,0	11 %	33,0	9 %	23,3	7 %	19,7	5 %
Out Of Home *	46,4	14 %	45,7	13 %	36,2	11 %	38,4	11 %
Интернет	77,0	23 %	97,0	28 %	112,3	35 %	136,0	38 %
ИТОГО по медиа рынку	333,3	100 %	352,5	100 %	322,8	100 %	360,0	100 %

Примечание: * наружная реклама, реклама в кинотеатрах и прочее.

Анализ статистических данных (таблица 1) показал, что 2015 год был сложным для рынка телевизионной рекламы, по итогам года зафиксировано падение более, чем на 23 миллиарда рублей. Однако, итоги 2016 года отражают общую стабилизацию на рынке. Телевизионная реклама демонстрирует лучшие показатели среди традиционных СМИ. Но руководителям телерадиокомпаний нужно обратить особое внимание, на то что последние 4 года лидером по темпам развития на рекламном рынке остается Интернет (+15 %) [1].

По объемам расходов при федеральном размещении телевизионной рекламы, лидирующей отраслью является фармацевтика, её доля на рынке. На втором месте продукты питания, на третьем – парфюмерия.

3. Социально-культурный факторы.

По итогам 2016 года, среднесуточное телесмотрение россиян составило 4 часа. При этом, люди старше 55 лет проводят, в среднем, 6 часов в день перед телевизором, а моложе 17 лет – чуть больше 2-х часов в сутки. Доля россиян, не смотрящих ежедневно телевизор составила 28 % [3]. Таким образом, молодая аудитория постепенно уходит от телевизора, находя альтернативные источники информации, а люди более старшего возраста остаются приверженцами телевидения, за счёт которых, телесмотрение остаётся высоким.

Важно отметить, что в ближайшие 10 лет телевизионная аудитория перенесет значительные изменения ввиду взросления детей, рожденных в период демографической ямы в 1990-е годы. С точки зрения потребления, они достигнут самого активного возраста 25-35 лет, но само количество населения в данном возрасте не будет велико. Значит, рекламодателям и телекомпаниям необходимо пересмотреть свою целевую аудиторию и изменить подходы к ней. Возможно, переключиться на более возрастную аудиторию, либо подстроиться под обновленные предпочтения граждан в возрасте 25-35 лет, приверженцев новых технологий, острых ощущений, познания себя и мира. При этом, для данной категории населения, смартфон – основной источник новостей. Тем не менее, для 63 % россиян, телевидение – источник информации, которому доверяют больше всего.

4. Технологические факторы.

Первая тенденция – создание сети цифрового эфирного телевидения в России. Это необходимый шаг в развитии единого информационного пространства страны и в повышении качества жизни населения. В России остро стоит проблема информационного неравенства между жителями крупных городов и малочисленных населенных пунктов. В то время, как горожане могут выбирать наиболее предпочтительный канал, многие телезрители, проживающие в отдаленных населенных пунктах, лишены этой возможности и принимают в лучшем случае только два телеканала. К началу строительства цифровой сети в России около 3 млн россиян могли смотреть только один телеканал. Почти половина жителей страны (44 %) могла принимать не более четырех телеканалов [9]. При этом технические возможности аналогового вещания были исчерпаны.

Строительство в России сети цифрового эфирного телевидения – единственный способ обеспечить население многоканальным телевидением без абонентской платы. Федеральная целевая программа «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009-2018 годы» определила этапы и сроки реализации перехода страны на цифровые технологии в телевидении. По итогам реализации госпрограммы охват населения первым мультиплексом составит 98,4 %, а двумя мультиплексами – 98,1 % [7].

Следующая тенденция – развитие технологий в области телевидения, как следствие рост спроса на телевидение высокой четкости. По оценкам маркетологов, домохозяйства будут приобретать не менее 8 млн телевизоров в год, и подавляющее их большинство – это HD и Smart TV. Таким образом, люди будут искать поставщика каналов, который будет соответствовать их новому аппарату. Поэтому следующий определяющий тренд – это рост спроса на каналы HD-качества, в среднем на 30-40 % в год. Ведь телевизоры становятся больше, и зрителю хочется и с близкого расстояния увидеть высокое качество изображения. Кроме высокого качества изображения, такое телевидение предусматривает передачу многоканального звука, чаще всего стандарта Dolby Digital.

На данный момент, все пять национальных телесетей США (ABC, NBC, CBS, Fox и The CW) вещают в HD-формате [9]. В декабре 2012 года в сетях кабельных и спутниковых операторов России, также началось вещание в HD-формате двух федеральных телеканалов: «Первый канал HD» и «Россия HD». Кроме того, в России вещает около 58 российских HD каналов и 60 каналов зарубежного производства. Сегодня 72 % людей, которые живут в нашей стране, пользуются платным телевидением.

Всё большую популярность набирает интерактивное телевидение. Основными преимуществами IPTV относительно спутника является отсутствие необходимости устанавливать тарелку и выгодные тарифы, часто сопряжённые с Интернетом. Главное преимущество – наличие интерактивных сервисов, которыми пользуются около 80 % подключившихся: VoD (Видео по запросу), Network PVR (сетевой видеомagneтофон), TimeShifted TV (отложенный просмотр), Повтор ТВ (просмотр прошедших телепередач). В качестве приятного бонуса появляется возможность просмотра IPTV на экране ПК, или доступ к медиапорталам.

Таким образом, скоро каналы в HD-формате станут участниками базовых пакетов. Время, необходимое для поиска нужного контента сократится, так как зрители будут плавно переходить на интерактивное высококачественное IPTV.

В целом, по результатам PEST-анализа, можно констатировать положительное влияние внешней макросреды на деятельность крупных телерадиокомпаний в России. Данная тенденция сохранится в ближайшие 3-5 лет.

Оценивая внешнюю микросреду российских телерадиокомпаний по модели пяти сил Портера, в первую очередь оценим уровень конкурентной борьбы в отрасли.

На данный момент, лидирующие каналы входят в состав крупных холдингов. На данный момент в России существует пять крупнейших медиахолдингов:

1. АО «Газпром-Медиа Холдинг»: «НТВ», «ТНТ», «Матч ТВ», «Пятница!», «ТВ3», «2x2», «ТНТ4», «НТВ+».
2. ФГУП «ВГТРК»: каналы семейства «Россия», Карусель (50 % совместно с ЗАО «Первый канал. Всемирная сеть»), Euronews (на Русском); а также пакет внеэфирных каналов совместно с ПАО «Ростелеком»: «Живая Планета», «История», «МАМА», «Моя Планета», «МУЛЬТ», «Наука 2.0», «Парк развлечений», «Русский детектив», «Русский роман», «Русский бестселлер», «Бестселлер», «Сарафан», «Страна», «IQ HD», «24_DOC», «Т24», «НСТ» («Настоящее страшное телевидение»).
3. ЗАО «Национальная Медиа Группа» (НМГ): «Первый канал» (25 %), «Пятый канал» (72,4 %), «РЕН ТВ» (82 %), «78».

4. ОАО «Первый канал»: «Первый канал», «Первый HD». Дочерняя компания ЗАО «Первый канал. Всемирная сеть» включает: «Дом Кино», «Время», «Телекафе», «Дом Кино Премиум», «Музыка Первого», «Бобёр», «Карусель» (50 %) (совместно с ФГУП «ВГТРК»), «О!», «Поехали!».

5. «СТС Медиа»: «СТС», «Домашний», «Че», «СТС Love».

Учитывая, что телезрителю не составляет особого труда переключиться с одного конкурента на другого, путём простого нажатия кнопки пульта, и огромного разнообразия эфирных и неэфирных каналов в составе различных медиа-холдингов, можно констатировать высочайший уровень конкуренции в телевизионной отрасли.

Если в начале десятилетия «большая тройка» телеканалов: Первый, Россия 1 и НТВ, собирала почти половину аудитории в стране, то по итогам 2016-го года только 35 % (таблица 2) [10].

Таблица 2

Среднесуточная доля телеканалов России в 2014-2016 гг., аудитория 4+

№ п/п	2014 год		2015 год		2016 год	
	Канал	Доля, %	Канал	Доля, %	Канал	Доля, %
1.	Первый	14,3	Первый	13,6	Россия 1	12,8
2.	Россия 1	13,4	Россия 1	12,6	Первый	12,6
3.	НТВ	11,1	НТВ	10,1	НТВ	9,8
4.	ТНТ	6,6	ТНТ	6,7	Пятый	6,2
5.	Пятый	5,7	Пятый	5,6	ТНТ	5,8
6.	СТС	5,7	СТС	4,4	СТС	5,0
7.	Россия 24	4,1	РЕН ТВ	4,1	РЕН ТВ	4,9
8.	РЕН ТВ	3,9	ТВ Центр	3,4	Домашний	3,4
9.	ТВ Центр	3,1	ТВЗ	3,4	ТВ-3	3,1
10.	ТВЗ	2,4	Россия 24	2,8	ТВ Центр	2,9

Для телеканала «Россия 1» 2016 год стал переломным, он впервые опередил главного конкурента – «Первый канал». Теме не менее, наблюдается общая тенденция уменьшения среднесуточной доли у всех телекомпаний, что связано с резкими изменениями в структуре потребительских предпочтений телезрителей.

Для восстановления конкурентоспособности, российским телекомпаниям необходимо переходить на широкоэкранный вещание (16:9), запускать каналы в HD формате, дублирующие федеральный эфир. Для формирования обратной связи с телезрителем требуется современное мобильное приложение, с помощью которого в их сознании сформируется лояльность и благосклонность к контенту канала. Также телеканалы должны вести активную деятельность в социальных сетях Интернета; повысить индекс цитируемости, путём наращивания эксклюзивных новостей. Основной целью данных мероприятий является – увеличение рейтинга и доли телеканала, а также

привлечение потенциальной аудитории и повышение стоимости базового пункта рейтинга размещения рекламы.

Поставщики, в телевизионной отрасли, – это производители контента, рыночная власть которых не велика. В условиях кризиса и падения доходов, телекомпании в первую очередь сокращают расходы на покупку сериалов и программ. Тем не менее, вероятная возможность того, что поставщики будут предлагать свои продукты непосредственно телезрителям, минуя эфирное вещание, что поспособствует усилению их рыночной власти.

В последнее время намечается тенденция собственного производства контента, когда создаётся или приобретается дочерняя компания, специализирующаяся исключительно на производстве и распространении телеконтента. Например, Good Story Media ходит в Газпром-медиа холдинг и является для канала ТНТ ключевым партнером в производстве ситкомов, сериалов и скетчей. Такие действия позволяют значительно экономить на производстве.

Угроза появления новых игроков на рынке не велика для каналов первого мультиплекса, в данном контексте важную роль играет конкурентное преимущество – распространение по всей территории. Каналы-новички не имеют данной привилегии, и телезрители будут использовать либо спутниковое телевидение, либо цифровой кабель для их просмотра.

Продуктами-заменителями для эфирных каналов являются Интернет и интерактивное телевидение (IPTV), их влияние будет возрастать с каждым годом. Зрители желают управлять своим телесмотрением, избегая рекламу и сокращая время на поиск желаемого контента. Но данную угрозу следует рассматривать с точки зрения представившейся возможности. Телерадиокомпаниям необходимо расширять своё влияние в сети Интернет, в частности в социальных сетях, а также предоставлять свой контент в приложениях для SMART TV, планшетов и смартфонов. Кроме того, необходимо разрабатывать собственное мобильное приложение и осуществлять Online-эфир.

Таким образом, к основным возможностям телеканалов можно отнести расширения присутствия в сети Интернет, выход на новые целевые аудитории, расширение вещания, закупка нового контента и производство собственного, совершенствование технологии вещания. Главными угрозами внешней среды являются: развитие основных конкурентов, смена предпочтений потребителей, сокращение финансирования, а также нестабильность экономической ситуации в стране.

В условиях быстроразвивающихся технологий и смены предпочтений телезрителей, любая упущенная возможность, может оказать негативное влияние на телерадиокомпанию. Всё это свидетельствует о необходимости совершенствования стратегий маркетинга телерадиокомпаний.

Список литературы:

1. Ассоциация Коммуникационных Агентств России (АКАР) [Официальный сайт] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.akarussia.ru/> (дата обращения: 19.09.2017).
2. Байков Е.А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – СПб.: Д.А.Р.К., 2008. – 196 с.
3. Ведомости – ежедневная деловая газета [Официальный сайт] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/spb/> (дата обращения: 19.09.2017).
4. Егоров Ю.Н. Основы маркетинга: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФА-М, 2015. – 292 с. – (Высшее образование: Бакалавриат).
5. Зубок А.С. Телевизионный бизнес. – М.: АНО «Школа издательского и медиа бизнеса», 2012. – 560 с.
6. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент. – 14-е изд. – СПб.: Питер, 2015. – 800 с.
7. Постановление Правительства РФ от 03.12.2009 № 985 (ред. от 29.08.2015) «О федеральной целевой программе «Развитие телерадиовещания в Российской Федерации на 2009-2018 годы» [Электронный ресурс] // Справочная правовая система КонсультантПлюс. – Режим доступа: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_94774/ (дата обращения: 19.09.2017).
8. Указ Президента РФ от 24.06.2009 № 715 (ред. от 15.07.2015) «Об общероссийских обязательных общедоступных телеканалах и радиоканалах» [Электронный ресурс] // Справочная правовая система КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_88782/ (дата обращения: 19.09.2017).
9. Sostav.ru – ведущее российское отраслевое СМИ в области рекламы, маркетинга и PR [Официальный сайт] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sostav.ru/> (дата обращения: 19.09.2017).
10. TNS – международная исследовательская группа [Официальный сайт] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tns-global.ru/> (дата обращения: 19.09.2017).

Секция 5

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭЛЕКТРОСЕТЕВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

© Царьков А.Ю.¹

Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск

Для определения величины инновационного потенциала и оценки его влияния на развитие и конкурентоспособность электросетевого предприятия, необходимо четкое определение составляющих инновационного потенциала.

В настоящее время не существует общепринятого понятия инновационного потенциала, что подтверждается наличием различных авторских подходов к его определению, характеристике составляющих, в результате чего возникают проблемы разработки научно-практических рекомендаций по формированию и использованию инновационного потенциала предприятия.

В статье представлено авторское определение инновационного потенциала и дана характеристика его составляющих.

To determine the value of the innovative potential and the evaluation of its impact on the development and competitiveness of power grid enterprises need a clear definition of the components of the innovation potential.

Currently there is no universally accepted concept of innovation potential, as evidenced by the presence of different author's approaches to its definition, the characteristics of the components, thus causing problems of development of scientific and practical recommendations on formation and use of innovative potential of the enterprise.

The article presents the author's definition of innovation potential and characteristics of its components.

Ключевые слова: инновационный потенциал предприятия, структура инновационного потенциала, составляющие инновационного потенциала, управление инновационным потенциалом.

Keywords: innovative potential of the enterprise, structure of innovative potential, innovation capacity, management of innovative potential.

Введение

Актуальность проблемы. Инновационный потенциал в настоящее время выступает в качестве основного вектора развития электросетевых предприятий. Формирование энергетической компанией инновационного потенциала приводит к повышению ее инвестиционной привлекательности.

Ускоренному развитию инновационного потенциала способствует эффективный механизм управления. При этом, чтобы управление инноваци-

¹ Аспирант кафедры Производственного менеджмента и экономики энергетики.

онным потенциалом было результативным, необходимо четко определить составляющие, на которые целесообразно оказывать воздействие.

Исследованию составляющих инновационного потенциала предприятия посвящено значительное число фундаментальных и прикладных научных работ, среди них труды Т.В. Колосовой, С.Ф. Сейфуллиной, Д.А. Конькина, А.С. Урусова, С.Ф. Самохина, Р.М. Валиева, Е.Ю. Камчатовой и др. Несмотря на это, в настоящее время отсутствует единый подход к модели инновационного потенциала предприятия, определению его состава.

Цель статьи заключается в изучении составляющих инновационного потенциала электросетевого предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи**:

- изучить сущность «инновационного потенциала», представить авторское определение данного понятия;
- представить авторскую модель (структуру) инновационного потенциала электросетевого предприятия;
- дать характеристику составляющих инновационного потенциала предприятий.

Решение проблемы устойчивого экономического развития предприятий электроэнергетики, повышения их конкурентоспособности, возможно на основе эффективного использования их инновационного потенциала.

Впервые понятие «инновационного потенциала», обеспечивающего рост системы за счет нововведений, было введено К. Фрименом в 70-80-х гг. XX века. Ученый считал, что нововведение представляет собой систему мероприятий по разработке, освоению, эксплуатации и исчерпанию производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в основе новшеств [8, с. 538]. При этом инновационный потенциал К. Фримен рассматривал как возможность, внутренний ресурс системы, энергию, которые можно мобилизовать для достижения поставленных целей при определенных условиях [13].

Со временем понятие инновационного потенциала предприятия разворачивается и уточняется в результате теоретических, методологических и эмпирических исследований, вместе с тем, в современных литературных источниках отсутствует его идентичная трактовка.

Одни авторы определяют инновационный потенциал только как возможность осуществления инновационной деятельности. Так, Л.В. Никоноров под инновационным потенциалом понимает возможность системы создавать, совершенствовать, использовать нововведения, в условиях имеющегося обеспечения, и экономические отношения внутри системы как способность к осуществлению инновационной деятельности [9, с. 67]. Тихонов С.В., Яшин С.Н. определяют инновационный потенциал как внутреннюю возможность для развития и диффузии нововведения, обусловлен-

ную технологической, творческой и коммерческой составляющей, определяемых через высокую степень новизны и гибкости для последующих модернизаций [12, с. 15]. Дупляк О.Н. понимает под инновационным потенциалом неиспользованные, скрытые возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов [4, с. 52]. Соглашаются с такой трактовкой понятия и К.Б. Лисин, В.Н. Фридлянов, характеризующие инновационный потенциал как совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социо-культурных и иных возможностей, способных обеспечить восприятие и реализацию новшеств, то есть получение инноваций [7].

Другие авторы в понятие инновационного потенциала включают меру готовности осуществления инновационной деятельности. Так, С.А. Легостаева, Ю.Ф. Новаченко в понятие инновационного потенциала включают готовность выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленной инновационной цели, т.е. меру готовности к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений [6, с. 93]. Такое же определение дает и В.Н. Гунина; «инновационный потенциал предприятия – это мера его готовности выполнить задачи, обеспечивающие достижение поставленных инновационных целей, то есть мера готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инноваций» [10, с. 116].

Третьи под инновационным потенциалом понимают способность осуществления инновационной деятельности. В качестве примера приведем определение Н.Г. Бобковой: «способность системы организовывать и реализовывать процессы, направленные на достижение инновационных целей, которые обеспечивают развитие системы в условиях постоянно меняющейся внешней среды» [3]. Соглашается с авторами в аспекте системности термина и И.А. Мартынова: «инновационный потенциал представляет собой один из системных элементов сложной социально-экономической системы, позволяющий ей своевременно адаптироваться к изменениям окружающей среды с помощью эффективной коммерциализации новых знаний» [8, с. 538].

Большинство авторов характеризуют инновационный потенциал как совокупность ресурсов, способствующих созданию, восприятию и использованию инноваций. Так, С.Н. Шишкин, А.И. Базилевич определяют инновационный потенциал как совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности предприятия [32]. Схожее определение содержит и ГОСТ Р 54147-2010: «совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, информационные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности» [1]. Аналогично и Е.А. Павлова, Л.А. Смирнова определяют инновационный потенциал как совокупность научно-технических, технологических, кадровых, финансо-

вых и иных ресурсов, которые определяют способность предприятия обеспечить создание, восприятие и использование новшеств, а также обеспечивают устойчивость развития предприятия к влиянию факторов внешней среды» [10, с. 116].

Существует также и взгляд на сущность инновационного потенциала как создание условий инновационной деятельности. Так, А. Николаев представляет инновационный потенциал как систему факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса [13]. Конькин Д.А. под инновационным потенциалом электроэнергетической отрасли подразумевает создание условий для динамичного процесса поиска и внедрения разработанных технологических и научно-технических решений в рамках государственного регулирования, а также формирование справедливых механизмов привлечения инвестиций в энергетическую отрасль [5].

Представленные определения имеют как преимущества, так и недостатки, основные из них представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Преимущества и недостатки определений понятия
«инновационный потенциал»**

Ключевой аспект в определении	Автор	Преимущества	Недостатки
Возможность	Л.В. Никоноров	Выделяется возможность осуществления инновационной деятельности.	Допускается подмена понятий, когда возможность рассматривается как способность к осуществлению инновационной деятельности, тогда как возможность – это условие, обстоятельство, необходимое для осуществления действия, а способность – это свойство, состояние, обуславливающие predisposition к осуществлению деятельности.
	О.Н. Дупляк	Выделяются неиспользованные, скрытые возможности для осуществления инновационной деятельности	Не учитывается вся совокупность возможностей
	К.Б. Лисин, В.Н. Фридлянов	Перечисляется совокупность возможностей, как ключевых аспектов способности обеспечить восприятие и реализацию инноваций	Не учитывается, что потенциал предусматривает генерирование возможностей. Не учитывается, что возможность не превращается в действительность автоматически.
Готовность	С.А. Легостаева, Ю.Ф. Новаченко	Подразумевается готовность выполнения задачи, обеспечивающей достижение инновационной цели	Не представлены показатели готовности к реализации проекта или программы инновационных стратегических изменений.
	В.Н. Гунин	Понимается мера готовности к реализации инновационного проекта или программы инновационных преобразований и внедрения инноваций	Не уточняется мера готовности к реализации инноваций

Окончание таблицы 1

Ключевой аспект в определении	Автор	Преимущества	Недостатки
Способность	Н.Г. Бобкова	Отмечается способность достижения инновационных целей в условиях постоянно меняющейся внешней среды	Не раскрывается направленность или характер процессов, которые потребуются реализовать для достижения инновационной цели.
Элемент социально-экономической системы	И.А. Мартынова	Рассматривается как элемент социально-экономической системы, позволяющий ей своевременно адаптироваться к изменениям среды с помощью эффективной коммерциализации новых знаний	Новые знания не всегда направлены на коммерциализацию.
Ресурсы	С.Н. Шишкин, А.И. Базилевич	Подразумевается совокупность различных ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности	Не приводится конкретный перечень необходимых ресурсов и не раскрывается конкретно значение каждого из них в достижении инновационной цели
	ГОСТ Р 54147-2010	Раскрываются основные виды ресурсов, необходимых для инновационной деятельности	Не учитывается, что даже при наличии большого количества ресурсов система не всегда готова к принятию новшеств.
	Е.А. Павлова, Л.А. Смирнова	Приводится перечень ресурсов, определяющих способность предприятия обеспечить создание, восприятие и использование новшеств	Имеется противоречие: с одной стороны, обеспечивается устойчивость развития предприятия, с другой стороны инновационная деятельность предполагает гибкость к влиянию факторов внешней среды
	В.Д. Артерчук и М.Ю. Гузняева	Представлен перечень ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности	Не учитываются иные условия осуществления инновационного процесса.
Факторы и условия	А. Николаев	Подразумевается система факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса	Не представлены конкретные элементы данной системы.

Анализ представленных определений показывает, что однозначного понимания термина инновационный потенциал не существует. В одних источниках придерживаются ресурсного подхода, при котором инновационный потенциал определяется как некий набор ресурсов осуществления инновационной деятельности, в других источниках инновационный потенциал рассматривают как возможность осуществления инновационной деятельности, в-третьих, как меру готовности осуществления такой деятельности, в-четвертых, как систему факторов и условий, необходимых для осуществления инновационного процесса. Определение преимуществ и недостатков имеющихся определений инновационного потенциала позволяет представить авторское определение: инновационный потенциал – это возможность, способность и готовность предприятия при наличии у него совокупности ресурсов (организационных, производственных, научно-технических, технологических, кадровых, финансовых, маркетинговых и иных ресурсов) и условий, осуществлять инновационную деятельность, реализовать функцию изменения при постоянном совершенствовании системы управления с учетом факторов внешней и внутренней среды.

Преимуществом данного определения выступает учет всех ключевых характеристик инновационного потенциала:

- возможность создавать, совершенствовать и использовать нововведения в условиях имеющегося обеспечения;
- способность предприятия организовать и реализовать процессы по достижению инновационных целей, обеспечивающих его развитие в условиях постоянно меняющейся внешней среды;
- готовность к достижению инновационной цели;
- совокупность ресурсов предприятия, обеспечивающих его готовность и определяющих его способность обеспечивать создание, восприятие и использование инноваций (технологические, кадровые, финансовые и иные ресурсы);
- целевое изменение;
- управление инновациями;
- факторы среды, необходимые для осуществления инновационного процесса;
- новшества, инновации.

Обеспечению наиболее благоприятных условий для максимально рационального использования инновационного потенциала электросетевого предприятия способствует четкое определить всех его составляющих, на которые целесообразно оказать воздействие.

В основном авторы (Т.В. Колосова, С.Ф. Сейфуллина, Д.А. Конькин, А.С. Урусов, С.Ф. Самохин, Р.М. Валиев и Е.Ю. Камчатова) в качестве составляющих инновационного потенциала выделяют:

- финансовые ресурсы, необходимые для создания, введения в эксплуатацию и сопровождения инновационного проекта;
- трудовые ресурсы, занятые инновационной деятельностью (человеческий потенциал, кадровые ресурсы);
- достаточную материально-техническую базу, в частности современные производственные фонды и технологии предприятий;
- нормы и правила осуществления новаторской деятельности;
- информационную среду, доступность и качество информации;
- рыночный потенциал или маркетинговый потенциал, характеризующий возможность предприятия влиять на рынок, удерживать своих клиентов и привлекать новых.

Исследование основных подходов к составляющим инновационного потенциала предприятия позволяет представить авторскую модель (структуру) инновационного потенциала предприятия (рисунок 1).

Представленная модель включает составные элементы инновационного потенциала предприятия, авторская характеристика которых дана в таблице 2.

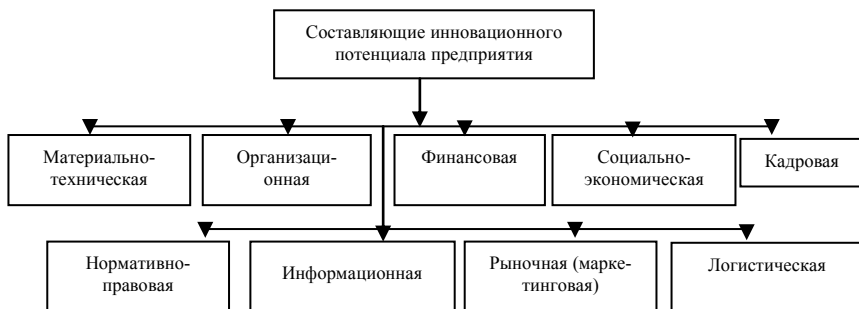


Рис. 1. Модель инновационного потенциала предприятия

Таблица 2

Авторская характеристика составляющих инновационного потенциала

Составляющие инновационного потенциала	Характеристика составляющей
Материально-техническая	Основные производственные фонды, сырье и материалы, используемые для осуществления деятельности предприятия и проведения научных исследований. Новейшие технологии, разработки, патенты, дающие возможность выхода предприятия на новые рынки и обеспечивающие увеличение спроса на товары, продукцию и услуги на существующих рынках спроса на товары, продукцию и услуги на существующих рынках
Организационная	Организационная структура управления, стили, формы и методы управления инновационным процессом. Современные формы организации, осуществляющей инновационные процессы и управления инновациями. Внедрение на практике эффективных форм и методов организации инновационной деятельности предприятия способствующих достижению целей предприятия и повышению его конкурентоспособности
Финансовая	Наличие необходимого объема финансовых ресурсов, инвестиций, требуемых для разработки и реализации инноваций – производства новых или улучшенных видов продукции, работ услуг, технологий, систем. Активы предприятия, собственные и заемные источники финансирования. Экономическая эффективность финансовых вложений для осуществления инновационной деятельности, выраженная в виде полученной прибыли и рентабельности предприятия, улучшения его финансового состояния – роста показателей финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности, независимости от внешних источников финансирования; получения экономии по затратам в сравнении с предыдущим периодом.
Социально-экономическая	Роль предприятия в обществе и экономике страны. Электроэнергетика – это одна из составных частей экономики России, имеющая высокую инфраструктурную значимость. Электроэнергетика полностью обеспечивает потребности промышленности, транспорта, сельского хозяйства и населения страны в электрической и тепловой энергии. Способность к расширению бизнеса и предоставлению новых рабочих мест. Психологическая готовность персонала к нововведениям и участию в реализации инновационных преобразований. Социально-психологический климат, организационная культура, имидж предприятия, его социальная ответственность.
Кадровая	Трудовой потенциал персонала (численность, состав и структура персонала, уровень образования, возраст, стаж), структура персонала, занятого в инновационной сфере, наличие у предприятия научных кадров высшей квалификации. Формы активизации человеческого фактора, включая новейшие формы подготовки кадров, стимулирование их творческой деятельности, создание комфортных условий для жизни и работы в целях повышения эффективности труда.

Окончание таблицы 2

Составляющие инновационного потенциала	Характеристика составляющей
	Наличие у предприятия интеллектуального капитала, т.е. совокупности знаний, навыков и производственного опыта сотрудников, а также совокупность возможностей по его повышению. Лояльность руководства компании к инновациям, готовность реализовать изменения, понимание вероятных рисков реализации подобных проектов.
Нормативно-правовая (юридическая)	Документы, регламентирующие инновационную деятельность предприятия, в том числе локальные нормативные акты. Юридическое сопровождение сделок, патентование инновационных разработок, представляющих ценность для отрасли.
Информационная	Научные публикации в сфере осуществления инновационной деятельности предприятия, формирования и использования его инновационного потенциала. Наличие нематериальных активов, включающих патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые производительно используются в инновационной деятельности
Рыночная (маркетинговая)	Конкурентоспособность предприятия. Маркетинговые исследования инновационной деятельности предприятия и компаний-конкурентов. Применение отечественного и зарубежного опыта управления инновационной деятельностью предприятия.
Логистическая	Организация транспортировки сырья и материалов на предприятие, готовой продукции до потребителя и своевременность поставок. Применение инновационных подходов в организации логистики.

Взаимосвязь рассмотренных составляющих, их комплексное развитие способствует росту инновационного потенциала электросетевого предприятия. Недостаток или отсутствие отдельных элементов инновационного потенциала свидетельствуют о необходимости их предварительного наращивания и развития, их качественный и количественный состав во многом определяют выбор и эффективность инновационной деятельности и инновационного развития предприятия.

В настоящее время на многих электросетевых предприятиях прослеживается нарушение баланса между наличием инновационных возможностей и их реальным применением на практике. Объясняется это тем, что потенциал предприятия может быть значителен с количественной точки зрения, т.е. включать в себя совокупность различных ресурсов, обеспечивающих его готовность и определяющих его способность к инновационной деятельности, но при этом иметь низкий уровень управления имеющимися ресурсами предприятия, не позволяющий достигнуть инновационной цели. Следовательно, может иметь место ситуация, когда наличие значительного инновационного потенциала сопровождается сравнительно низкой инновационной активностью предприятия, что обуславливает низкий уровень использования инновационного потенциала и снижение его конкурентоспособности.

Чем выше инновационный потенциал предприятия, тем выше его способность к росту и развитию. И одновременно, чем большими ресурсами обладает электросетевое предприятие, тем выше его возможности в инно-

вационной деятельности. Следовательно, инновационный потенциал имеет как активную, так и пассивную составляющие и формируется под влиянием внешних и внутренних факторов.

Выводы

В статье предложено авторское определение понятия «инновационный потенциал», под которым понимается возможность, способность и готовность предприятия при наличии у него совокупности ресурсов (организационных, производственных, научно-технических, технологических, кадровых, финансовых, маркетинговых и иных ресурсов) осуществлять инновационную деятельность, реализовать функцию изменения при постоянном совершенствовании системы управления с учетом факторов внешней и внутренней среды.

Представлена авторская модель инновационного потенциала предприятия, включающая такие его составляющие, как материально-техническую, организационную, финансовую, социально-экономическую, кадровую, нормативно-правовую (юридическую), информационную, рыночную (маркетинговую) и логистическую.

Степень использования каждой из составляющих инновационного потенциала отражает общий показатель инновационного потенциала предприятия в текущий промежуток времени, который служит инструментом для принятия управленческих решений относительно степени готовности предприятия к осуществлению и ведению инновационной деятельности.

Список литературы:

1. ГОСТ Р 54147 – 2010. Стратегический и инновационный менеджмент. Термины и определения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gost-edu.ru/51109.html (дата обращения: 01.12.2016).
2. Артерчук В.Д. Управление инновационным потенциалом предприятия [Электронный ресурс] / В.Д. Артерчук, М.Ю. Гузниева // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами». Журнал ВАК. – Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs46-462012/item/1584-2012-10> (дата обращения: 22.06.2017).
3. Бобкова Н.Г. Инновационный потенциал и его сущность [Электронный ресурс] / Н.Г. Бобкова. – Режим доступа: http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_11/bobkova.pdf (дата обращения: 25.11.2016).
4. Дупляк О.Н. Комплексный подход оценки уровня инновационного потенциала промышленного предприятия / О.Н. Дупляк // Бизнес. Образование. Право. – Волгоград: Вестник Волгоградского института бизнес. – 2013. – № 4 (25). – С. 52-56.
5. Конькин Д.А. Формирование инновационного потенциала в энергетических компаниях [Электронный ресурс] // Экономика и менеджмент ин-

новационных технологий. – 2014. – № 7. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/07/5369> (дата обращения: 30.09.2017).

6. Легостаева С.А. Актуальные проблемы оценки инновационного потенциала предприятий / С.А. Легостаева Ю.Ф. Новаченко // Известия юго-западного государственного университета. – 2014. – № 6 (57). – С. 93-97.

7. Лисин К.Б. Инновационный потенциал как фактор развития (Межгосударственное социально-экономическое исследование) [Электронный ресурс] / К.Б. Лисин, В.Н. Фридлянов. – Режим доступа: <http://masters.donntu.org/2008/fem/dolzhenkova/library/article2.htm> (дата обращения: 25.11.2016).

8. Мартынова И.А. Стратегический подход к управлению инновационным потенциалом на предприятии / И.А. Мартынова // XLIV Огарёвские чтения: материалы научной конференции: в 3 частях. Часть 3. Гуманитарные науки. – Саранск: ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва», 2016. – С. 538-542.

9. Никоноров Л.В. Диагностика благоприятного инновационного климата деятельности промышленного предприятия на основе показателей оценки инновационного потенциала / Л.В. Никоноров // Транспортное дело России. – 2014. – № 5. – С. 67-70.

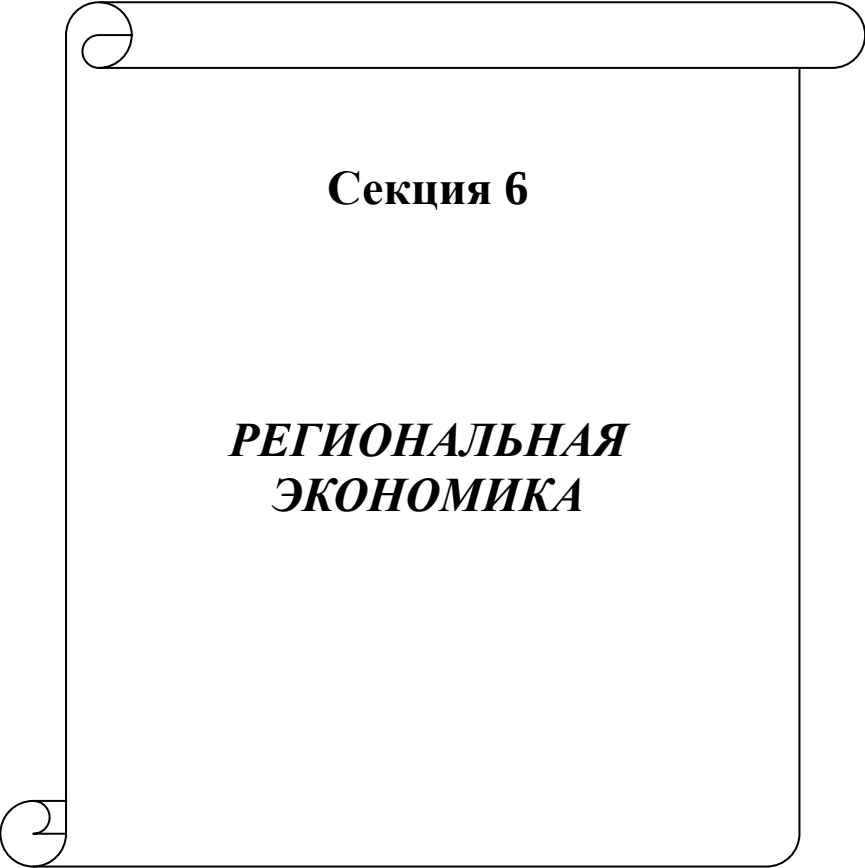
10. Павлова Е.А. Оценка конкурентных преимуществ предприятия на основе анализа его инновационного потенциала / Е.А. Павлова, Л.А. Смирнова // Современные проблемы науки и образования. – Пенза: Издательство «Издательский Дом «Академия Естествознания», 2015. – № 1-1. – С. 116.

11. Самохин С.В. Оценка инновационного потенциала предприятия / С.В. Самохин // Молодой ученый. – 2017. – № 28. – С. 64-67.

12. Тихонов С.В., Яшин С.Н. Современный подход к определению структуры инновационного потенциала предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнес. – 2015. – № 1 (30). – С. 14-19.

13. Урусов А.С. Инновационный потенциал несостоятельного предприятия как категория и его структура в системе антикризисного управления. / А.С. Урусов [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами». Журнал ВАК. – Режим доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/3844-2015-11-30-08-39-05> (дата обращения: 14.06.2017).

14. Штрикунова М.М. Исследование основных составляющих инновационного потенциала промышленного предприятия / М.М. Штрикунова // Вестник университета. – 2016. – № 3. – С. 182-185.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top left and bottom left corners.

Секция 6

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КАК УСЛОВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

© Габдинова В.Р.¹

Башкирский государственный университет, г. Уфа

Статья посвящена проблеме устойчивого развития. Автор полагает, что в основе категории «устойчивое развитие» лежат несколько базовых, связанных между собой понятия: понятие общественных потребностей и понятие ограниченности ресурсов. В устойчивом развитии регионов страны автор видит возможность экологически устойчивого роста всей Российской Федерации. Проанализировав статистические данные, автор делает вывод о том, что без системной совокупной работы над преобразованием отношения к природной окружающей среде от потребительского к берегающему, устойчивому развитию в каждом отдельном регионе, достижение устойчивого развития в целом практически невозможно.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономический рост, общественные потребности, национальная экономика, природопользование, экологизация производства.

Декларированный на конференции ООН по развитию и окружающей среде принцип «sustainable development» в России был переведен как «устойчивое развитие». Однако этот термин можно перевести и как «приемлемое производство», «приемлемое развитие», «устойчивое производство», «допустимое развитие» и другие.

Согласно формулировке ООН, устойчивое развитие – такое развитие общества, которое позволяет удовлетворять потребности нынешних поколений, не нанося при этом ущерба возможностям, оставляемым в наследство будущим поколениям для удовлетворения их собственных потребностей. Всемирный банк определяет устойчивое развитие как управление совокупным капиталом общества в интересах сохранения и приумножения человеческих возможностей. Устойчивое развитие – по законодательству РФ – гармоничное развитие производства, социальной сферы, населения и окружающей природной среды.

Смысл заключается в том, что человечеству необходимо научиться передавать из поколения в поколение непрерывно долго не только свой генофонд, но и соответствующую окружающую среду, в которой носители этого генофонда могли бы сносно существовать.

Необходимо выработать экономический механизм воспроизводства окружающей среды, который не разрушает природную основу существования и функционирования хозяйства.

¹ Старший преподаватель кафедры Общей экономической теории.

Мы полагаем, что в основе категории «устойчивое развитие» лежат несколько базовых, связанных между собой понятия: понятие общественных потребностей и понятие ограниченности ресурсов. Потребности являются одним из основных понятий в экономике, имея безграничный и возрастающий характер, они являются основным мотивом, побуждающим общество к процессу производства. При этом ресурсы и факторы производства имеются у общества в ограниченном масштабе, постоянно сокращаясь. Ограниченность ресурсов того или иного общества, национальной экономики, экономики региона связана с природно-географическим фактором, со структурой ресурсов, имеющихся у общества, их количеством, от уровня развития промышленности, уровня развития техники и технологии. Таким образом, производственные возможности общества ограничены. В современном обществе потребления потребности социума в большинстве своем не соответствуют ресурсным возможностям, и мы считаем, что выходом из этой ситуации может быть развитие техники и технологии (когда при использовании ресурсосберегающих, безотходных технологиях возможно производство большего количества готовой продукции на выходе, чем при использовании устаревшей технологии, что возможно и при использовании в процессе производства отходов производства и потребления в качестве сырья; в этом случае возможна экономия ресурсов производства на размещении, хранении, и, в некоторых случаях, обезвреживании отходов), внедрение более экологичных производств и технологий в том числе. Ограничения, обусловленные состоянием технологий, уровнем социально-экономического потенциала общества, накладываются на возможность окружающего мира служить удовлетворению многообразных современных и будущих общественных и индивидуальных потребностей. Важным является возможность удовлетворения потребностей не только приоритетных, но и необходимых для поддержания полноценной жизни беднейших слоев населения.

В основе концепции устойчивого развития лежат пять базовых принципа.

Суть первого заключается в том, что бережливое отношение к природе, природопользованию должно быть неотъемлемой частью, неотъемлемым условием прогресса, и не должно рассматриваться отдельно от него. Необходимо прийти к осознанию важности именно устойчивого развития, поскольку только общество имеет возможность придать ему долговременный эффект для того, что бы такое развитие служило не только удовлетворению потребностей современного поколения, но и не лишало этих возможностей будущие поколения. Человечество должно иметь право на здоровое и плодотворное развитие и жизнь в согласии с окружающей природной средой.

Во-вторых, ограниченность возможностей по использованию природных ресурсов относительна. Она определяется не только с тем, насколько способна природа к восстановлению в связи с деятельностью человека, но и уровнем развития техники и технологии, уровнем социального развития общества.

В третьих, является необходимым удовлетворение простейших нужд всех членов общества. Важно, что бы все люди имели возможность жить более благополучно. Без соблюдения данных условий долговременное устойчивое развитие практически невозможно. Проблема бедности и нищеты в современном мире – одна из важнейших причин экологических и других катастроф. Неравномерность распределения ресурсов и доходов – одна из важнейших проблем современной экономики, современного мира.

В-четвертых, необходимым является согласование образа жизни тех, кто имеет большее количество ресурсов и доходов с объективными возможностями природы к восстановлению.

И, в-пятых, необходимо согласование размеров и темпов роста населения с изменением потенциала производительности всей экономической системы в целом.

Необходимо подчеркнуть динамичность устойчивого развития. Она связана с постоянными изменениями объемов и состава используемых ресурсов, направленностью капиталовложений, степенью развития уровня и направления применения техники и технологий, изменениями в институциональной среде, которые, в совокупности, должны быть согласованы с многообразными настоящими и будущими потребностями современного общества.

Все страны, государства, имеют суверенное право использования по своему усмотрению природных ресурсов, право проведения собственной политики регулирования процесса природопользования, но при этом должны соблюдать некоторые условия:

- на государстве лежит ответственность перед всем мировым сообществом по поводу деятельности, осуществляемой на территории данного государства, наносящей вред окружающей природной среде других стран (за так называемые отрицательные внешние эффекты);
- государство должно давать информацию другим странам о потенциальных и уже случившихся экологических катастрофах, катастрофах техногенных;
- государство должно усиливать эффективность законодательства в области природопользования, разрабатывать и совершенствовать экономические и прямые методы регулирования природопользования, разработать меры ответственности за нарушение экологического законодательства, возмещения ущерба, нанесенного экологии и наращивать эффективность природоохранного законодательства в целом;
- важным является содействие недопущению того, что бы на территорию других стран переносились виды деятельности, материалы и отходы, способные нанести серьезный вред экологии и здоровью граждан;
- государство должно реализовывать соответствующую политику в области демографии.

Рост экономики сам по себе не имеет границ по таким важнейшим показателям, как численность населения, объем и состав используемых в хозяйственной деятельности ресурсов, при нерациональном, не эффективном использовании которых могут произойти глобальные негативные изменения в экологии, в том числе экологический кризис. С этим связана задача установления нормативов природопользования по всем природным ресурсам – по энергии, материалам, водным, минеральным ресурсам и др. Но зачастую критические ситуации выявляются не только в увеличении себестоимости продукции, сокращении объемов продаж и прибыли, но и в виде резкого сокращения или утраты каких либо ресурсов, ухудшении качества окружающей природной среды. Развитие ресурсосберегающих, инновационных технологий, знание и понимание сути законов природы способствуют минимизации нагрузки на окружающую природную среду. Процессы глобализации, трансформации в экономике и обществе, в основе которых лежит постоянное изменение, развитие технологий, технологических процессов, гуманизация, экологизация, социализация хозяйственной деятельности, дают толчок для зарождения новых концепций и теорий, которые делают шире объект исследования экономики, связывают экономические процессы с состоянием экологии. Важность и необходимость кардинально нового подхода в современной России обуславливается еще и тем, что данный подход развивается в условиях становления рыночной системы хозяйствования в стране.

В устойчивом развитии регионов страны мы видим возможность экологически устойчивого роста всей Российской Федерации. Для этого необходимым является функционирование экономически, социально и экологически эффективной хозяйственной системы национальной экономики таким образом, что бы были соблюдены интересы регионов. Для эффективного формирования хозяйственной системы важен учет региональных особенностей, реализация мероприятий, связанных с природоохранной деятельностью, развитие инфраструктуры, обновление основных фондов регионов. Можно выделить следующие основные условия перехода российских регионов к экологически устойчивому развитию: основой в составе национального богатства РФ являются природные ресурсы (83-88 %), десятую часть составляет произведенный капитал, и еще меньшую долю занимает в нем человеческий капитал, оцениваемый в 5-7 %. При уникальном составе и обеспеченности природными и другими ресурсами затраты ресурсов окружающей среды, загрязнения на единицу продукции в Российской Федерации значительно выше в сравнении с экономически развитыми странами [1].

В течении последних десятилетий наблюдается значительный рост энергии и ресурсоемкости выпускаемой продукции (на 20-60 %). Потребление энергии на единицу ВВП возросло на 25 %, водоемкость – на 20 %. Выбросы парниковых газов превышают показатели развитых стран на единицу ВВП в 3-4 раза. Несмотря на то, что объемы выброса загрязненных вод в регионах Российской

Федерации снижаются, темпы сокращения снижались с периода 2000 года по 2008 год и лишь к 2009 году темпы снижения объемов загрязнения сточных вод в поверхностные водные объекты начали увеличиваться. Во многих регионах причиной снижения объемов загрязнения поверхностных вод является снижение объемов производства хозяйствующих субъектов.

При этом значительное увеличение темпов снижения объемов загрязнения поверхностных вод в 2009 году мы связываем с мировым экономическим кризисом 2008 года, когда валовой региональный продукт по субъектам Российской Федерации сократился по отношению к предыдущему году в 1,057 раза, а, поскольку одним из основных источников загрязнения сточных вод является хозяйственная деятельность хозяйствующих субъектов, соответственно сократился и объем загрязнения.

Выбросы загрязняющих атмосферные вещества, отходящих от стационарных источников также увеличивались за период с 2000 года по 2008 год, с 2008 года в целом по Российской Федерации и наблюдается снижение объема выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, при этом в отдельных регионах ситуация несколько иная.

В Центральном федеральном округе объемы выбросов начинают снижаться лишь в 2009 году, при этом в Белгородской области они увеличиваются в 2009 году в 1,086 раз по отношению к данным 2008 года; в Брянской области увеличиваются в 1,1 раз по отношению к данным 2008 года, однако объем выбросов не превышает соответствующих данных за период с 2000 по 2007 гг.; также увеличивается данный показатель в 2009 году в следующих областях Центрального федерального округа: Курская область, Орловская область, Тамбовская область, в 1,48; 1,1; 1,46 раз соответственно по отношению к аналогичным данным за 2008 год. В Северо-западном округе в целом наблюдается также снижение объема выбросов, при этом в некоторых отдельных регионах данный показатель в 2009 году увеличивается.

В Южном федеральном округе общие тенденции по сокращению выбросов в атмосферу от стационарных источников с 2008 года сохраняются, однако в таких регионах округа, как Республика Дагестан, Карачаево-Черкесская республика, Краснодарский край объем выбросов в 2009 году увеличивается. В Приволжском федеральном округе на фоне снижения объема выбросов с 2008 года наблюдается их рост в Кировской области. Во всех регионах Уральского и Сибирского федерального округа (кроме Курганской области, где объем выбросов в 2009 году остается на уровне 2008 года и Забайкальского края, где объем выбросов увеличивается в 1,043 раза) объем выбросов также снижается за рассматриваемый период. В Дальневосточном федеральном округе объем выбросов сокращается в 2008 году, увеличиваясь в 2009 году в 1,032 раза; снижение объемов выбросов в 2009 году происходит лишь в Камчатском, Приморском, Хабаровском крае и в Еврейской Автономной области.

Мы считаем, что в этом случае основным фактором снижения объемов выбросов загрязняющих атмосферу веществ, отходящих от стационарных источников является сокращение объемов производства в отдельных регионах; помимо этого, сокращению объемов выбросов способствуют средства, направленные как из федерального, так и региональных бюджетов и бюджетов предприятий, для экологизации производств (на разработку, приобретение и внедрение более современной техники и технологии производства).

Рассмотренные статистические данные подтверждают важность серьезного осмысления и осознания необходимости изменения потребительского отношения к окружающей среде как для мировой экономики в целом, так и для национальных экономик и экономик регионов. Без системной совокупной работы над преобразованием отношения к природной окружающей среде от потребительского к сберегающему, устойчивому развитию в каждом отдельном регионе, достижение устойчивого развития в целом практически невозможно.

Основы устойчивого развития позволяют проанализировать экономические, экологические и социальные проблемы Российской Федерации в общемировом масштабе, помогают выявить закономерности развития национальной экономики, социума, решить проблемы на местах учитывая общемировую и общероссийскую практику.

Список литературы:

1. Национальная оценка прогресса РФ при переходе к устойчивому развитию 2002: 22.
2. Охрана окружающей среды в России. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 303 с.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

© Хасанова Э.И.¹

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова», г. Москва

В статье рассматривается динамика объема кредитов, предоставляемых предприятиям малого и среднего бизнеса. Представлены результаты

¹ Студент 4 курса факультета Математической экономики, статистики и информатики. Научный руководитель: Бабич С.Г., доцент кафедры Статистики, кандидат экономических наук.

изучения региональной структуры объема предоставленных кредитов; изучена взаимосвязь оборота малых предприятий от объема предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: малые предприятия, кредиты, динамика, структура, зависимость.

Значительную роль в развитии экономики нашей страны играет малый бизнес. Для эффективного функционирования малых предприятий необходимы финансовые ресурсы, значительную часть которых составляют кредиты, предоставляемые банковским сектором страны.

За период с 2010 г. по 2016 г. объем кредитов, предоставленных субъектам малого предпринимательства в стране, возрос на 2,24 трлн. руб. (на 78,9 %) и по данным ЦБ России на начало 2017 г. составил 5,1 трлн. руб. (рис. 1).

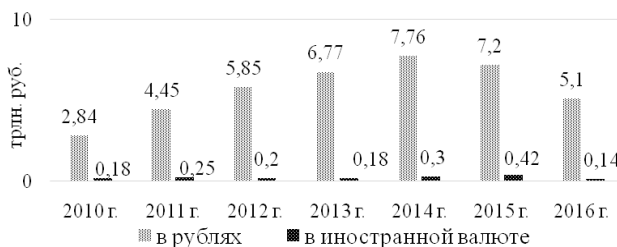


Рис. 1. Динамика объема кредитов, предоставленных субъектам малого предпринимательства в РФ на начало года

В течение рассматриваемого периода из всех федеральных округов наиболее существенный рост объема предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства кредитов отмечается в Южном федеральном округе – на 58,3 %. В Дальневосточном федеральном округе изучаемый показатель снизился на 5,4 % (табл. 1).

Таблица 1

Динамика объема кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса в федеральных округах РФ на начало года

Федеральные округа	Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса, млрд. руб.		Изменение	
	2010 г.	2016 г.	млрд. руб.	%
Центральный	1657	2003	346	20,9
Северо-Западный	437	581	144	33,0
Южный	333	527	194	58,3
Северо-Кавказский	90	115	25	27,8
Приволжский	666	976	240	36
Уральский	281	330	49	17,4
Сибирский	452	520	68	15,0
Дальневосточный	186	176	-10	-5,4

Максимальный удельный вес кредитов, предоставленных в иностранной валюте и драгоценных металлах в 2010 г., отмечен в Центральном и Северо-Западном федеральных округах – 64,5 % и 12,4 % соответственно, а в Северо-Кавказском, Сибирском и Приволжском федеральных округах значения показателя были минимальными и составили 0,4 %, 2,4 % и 3,5 % соответственно.

Из регионов страны по объему кредитования малых и средних предприятий заметно выделяются г. Москва (22,4 % от общего объема кредитов), Санкт-Петербург (7,02 %), а также Республика Татарстан (4,2 %).

В структуре кредитов, предоставляемых субъектам малого предпринимательства, значительную часть составляют денежные средства в национальной валюте, удельный вес которых составляет 97 %.

В 2016 г. наибольшая доля кредитов, предоставленных в иностранной валюте и драгоценных металлах, от общего объема приходилась на Центральный федеральный округ, где удельный вес кредитов составил 21,9 %, Приволжский федеральный округ – 20,0 % и Сибирский федеральный округ – 17,0 %. Минимальные значения данного показателя наблюдались в Северо-Кавказском федеральном округе – 3,2 %, а также в Северо-Западном федеральном округе – 7,8 % и в Дальневосточном федеральном округе – 8,3 % (рис. 3).

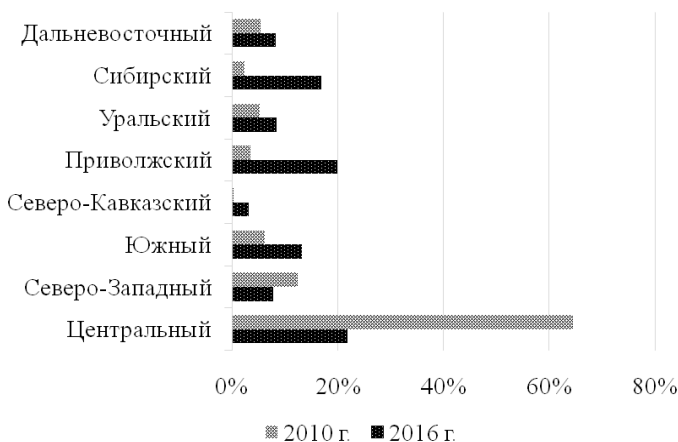


Рис. 3. Удельный вес кредитов, предоставленных малым и средним предприятиям в иностранной валюте и драгоценных металлах в их общем объеме в стране, %

Для изучения изменения региональной структуры кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса в иностранной валюте и драгоценных металлах, также был рассчитан Индекс Рябцева, полученное зна-

чение которого ($I_R = 0,5$) в соответствии с характеристикой меры структурных различий свидетельствует о сильном различии сравниваемых структур.

На основе методов корреляционно-регрессионного анализа была изучена взаимосвязь между объемом предоставленных кредитов субъектам малого бизнеса и оборотом малых предприятий в субъектах РФ. В 2016 г. наблюдалась сильная прямая зависимость между рассматриваемыми показателями, т.к. линейный коэффициент корреляции (r) составил 0,999, т.е. с увеличением объема предоставленных кредитов субъектам предпринимательства увеличился оборот.

В 2010 г. наибольший удельный вес кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса в рублях, был отмечен в Центральном Приволжском и Сибирском федеральных округах – 38,9 %; 17,0 % и 11,6 % соответственно. Минимальный удельный вес кредитов в их общем объеме был зарегистрирован в Северо-Кавказском (2,3 %) и в Дальневосточном (4,5 %) федеральных округах.

В 2016 г. значительная часть кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса в рублях, наблюдалась в Центральном федеральном округе – 38,8 %, в Приволжском федеральном округе – 17,6 %, а также в Северо-Западном федеральном округе – 11,3 %. Минимальный удельный вес кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса в 2015 г. отмечен в Северо-Кавказском – 2,2 %, а также в Дальневосточном федеральном округе (3,4 %) и в Уральском федеральном округе (6,4 %) (рис. 4).

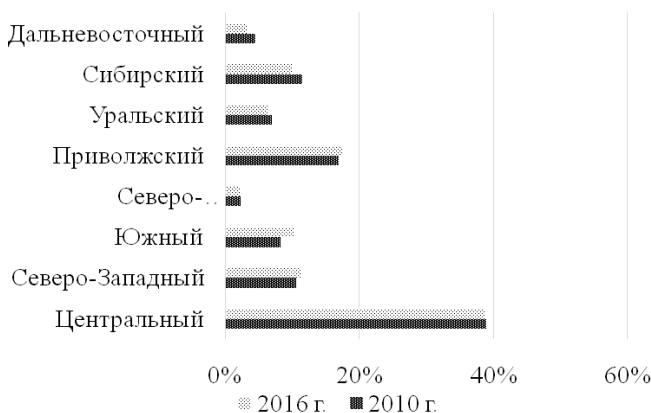


Рис. 4. Удельный вес кредитов, предоставленных малым и средним предприятиям в рублях в их общем объеме в стране, %

Для изучения изменения региональной структуры кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса в рублях, был рассчитан интегральный коэффициент структурных различий (Индекс) Рябцева, получен-

ное значение которого ($I_R = 0,03$) в соответствии с характеристикой меры структурных различий свидетельствует о низком различии сравниваемых структур.

Для изучения изменения региональной структуры кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего бизнеса в иностранной валюте и драгоценных металлах, также был рассчитан Индекс Рябцева, полученное значение которого ($I_R = 0,5$) в соответствии с характеристикой меры структурных различий свидетельствует о сильном различии сравниваемых структур.

На основе методов корреляционно-регрессионного анализа была изучена взаимосвязь между объемом предоставленных кредитов субъектам малого бизнеса и оборотом малых предприятий в субъектах РФ. В 2016 г. наблюдалась сильная прямая зависимость между рассматриваемыми показателями, т.к. линейный коэффициент корреляции (r) составил 0,999, т.е. с увеличением объема предоставленных кредитов субъектам предпринимательства увеличивается оборот.

За период с 2010-2016 гг. большое количество субъектов малого и среднего бизнеса получили поддержку от кредитных организаций, и их число растет. Коммерческие банки предлагают новые программы кредитования с более выгодными условиями для заемщиков с пониженной процентной ставкой.

Правительством РФ была разработана «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период 2030 года», в которой предусматривается создание дополнительных условий для привлечения долгосрочного финансирования предполагается обеспечить развитие проектного финансирования и синдицированного кредитования малых и средних предприятий

Для увеличения объемов кредитования малых и средних предприятий будет создана трехуровневая целевая модель оказания Корпорацией гарантийной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства совместно с крупнейшими банками, а также многоканальная система продвижения гарантийных продуктов Корпорации. Будут реализованы целевые программы по предоставлению гарантий, поручительств и кредитной поддержки, в первую очередь по средним и крупным проектам субъектов малого и среднего предпринимательства с ориентацией на применение поточных технологий в массовом сегменте рынка, что позволит значительно повысить доступность кредитных ресурсов крупнейших кредитных организаций

Список литературы:

1. Бабич С.Г. Участие банковского сектора в кредитовании малого и среднего предпринимательства в регионах РФ. – М., РУДН, 2015. – № 3.
2. Статистика для бакалавров с основами бизнес-статистики: учебник / Отв. ред. Е.В. Зарова. – М.: ФГБОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2014. – 440 с.

3. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 18.10.2017).

4. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства до 2030 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/jFDd9wbAbApxgEiHNaXHveytq7hfPO96.pdf> (дата обращения: 18.10.2017).

5. Центральный банк Российской Федерации. Статистический бюллетень Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1601r.pdf> (дата обращения: 20.10.2017).

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top left and bottom left.

Секция 7

***ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ
КАЧЕСТВОМ***

ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ВО ВЬЕТНАМЕ

© Чу Тху Тхао¹

Российский университет дружбы народов, г. Москва

В статье рассматривается эволюция подходов к изучению и анализу процесса государственного управления качеством во Вьетнаме на разных исторических этапах. Вьетнамская экономика постоянно изменяется и реформируется, для того чтобы соответствовать непрерывно развивающейся социально-экономической ситуации, идти в ногу с прогрессом в области науки и техники как в стране, так и в мире. В этом контексте управление качеством является важным инструментом для обеспечения и улучшения качества продукции, фактором, обеспечивающим выживание и развитие предприятий, рост экономики, что глубоко влияет на все сферы жизни общества.

Ключевые слова: управление качеством, менеджмент качества, государственное управление качеством, вьетнамская экономика, закон о товарном качестве, сертификация качества, государственный стандарт качества.

Во Вьетнаме изменение взглядов на управление качеством продукции происходило в основном вместе с развитием механизма макроэкономического управления в различные периоды. С точки зрения влияния экономического управления на управление качеством можно выделить три основных периода: период бюрократического централизованного планирования, переходный период и период управления рыночной экономикой с социалистической ориентацией.

В период бюрократического централизованного планирования (до 1990 года) управление качеством товаров и услуг регулировалось государством посредством циркуляров, директив и системы планирования. В частности, производственные предприятия должны были обеспечить соблюдение требований к качеству, предусмотренных во вьетнамских стандартах, которые выдавались Государственным комитетом по науке и технике. Соответственно, до 1982 года производственные предприятия должны были применять 100 % вьетнамских стандартов управления качеством и 75 % вьетнамских стандартов управления качеством в 1990 году. Критерии качества, как это предусмотрено вьетнамскими стандартами, являются нормами постановления в годовом плане предприятий. В статье 4 Декрета № 141-HDBT, изданной Советом министров 1982 года, говорится: «Оценка, обсуждение и рассмотрение предложенного плана, установление и корректировка цен, норм и

¹ Магистрант кафедры Менеджмента экономического факультета.

поставок техники, вознаграждение и наказание за качество работы, расчет заработной платы, премий по продукту и работе должен соответствовать установленным стандартам» [1].

В течение переходного периода (1990-2006 гг.) Вьетнам добился значительного прогресса в процессе открытия и интеграции в региональную и мировую экономику, стал постоянным членом международных экономических организаций (ASEAN в 1995 году, ASEM в 1996 году, АПЕС в 1998 году), подписал двустороннее торговое соглашение Вьетнама и США в 2000 году, и основное внимание уделялось подготовке к вступлению во Всемирную торговую организацию (WTO) в 2004-2006 годах. Этот процесс требовал, чтобы товары и услуги Вьетнама были качественными и, в то же время, соблюдались правила, стандарты, порядки в соответствии с международной практикой. Поэтому в этот период необходимость внедрения инновационного подхода к управлению качеством в соответствии с рыночным механизмом и международной интеграцией являлась объективной и необходимой потребностью. Вьетнам определил, что роль государственного управления качеством должна быть в первую очередь ориентирована на оказание положительного влияния на экономическое развитие посредством контроля за экспортом и импортом. В частности, продвижение экспорта должно основываться на повышении конкурентоспособности товаров и услуг, которые должны гарантировать, что экспортные продукты Вьетнама соответствуют международным и региональным стандартам рынка. С другой стороны, государственное управление качеством должно обеспечивать национальные экономические интересы путем регулирования и контроля товаров и материалов, ввозимых во Вьетнам, должно следить за гигиеническими условиями, безопасностью, влиянием на окружающую среду.

Чтобы устранить недостатки старого механизма управления, государство прежде всего издало много правовых документов по управлению качеством, таких как указ о качестве товаров в 1990 году, указ о качестве товаров (с поправками) в 1999 году и постановление № 86 / СР от 8 декабря 1995 года. Кроме того, правительство отрегулировало распределение обязанностей по государственному управлению качеством товаров.

Далее следует правительственное постановление № 179/2004 / ND-СР от 21 октября 2004 года о государственном управлении качеством продукции и товаров [2]. В этом постановлении изначально была введена концепция сертификации и аккредитации качества продукции по обязательной и добровольной оценке. В то же время в содержании декрета также изложены концепции качества, управления качеством, содержания деятельности проверки качества. Деятельность государственного управления качеством продукции должна основываться на перечне продуктов, которые соответствуют государственным стандартам качества (TCVN) или отраслевым стандартам управления качеством деятельности предприятий путем принятия и при-

знания системы качества менеджмента. Кроме того, министерство науки и технологий выпустило много документов, направляющих и осуществляющих деятельность по управлению качеством. Соответствующие министерства, ведомства и народные комитеты провинций и городов выпустили документы, определяющие управление качеством товаров в назначенной области. Впервые контроль качества импортных и экспортных товаров отрегулировался постановлением о качестве товаров в 1990 году и начал осуществляться государственными органами. Механизм проверки экспортных и импортных товаров в основном применяется в режиме инспекции товаров по партиям. Партии, которые соответствуют стандартам импорта, будут рассматриваться таможенным органом для оформления. Кроме того, чтобы обеспечить гибкость в проверке, чтобы избежать траты времени и затрат предприятий и инспекционного агентства, создали различные режимы инспекции, например, режим освобождения и режим пониженной инспекции.

В период управления рыночной экономикой по социалистической ориентации (после 2006 года) общая правовая система и закон о стандартах качества были усовершенствованы. Тем более, что в 2007 году Вьетнам официально стал членом Всемирной торговой организации (WTO), страна пережила резкие и существенные изменения в управлении качеством, для того, чтобы привести в соответствие с правилами WTO принципы руководства в рыночной национальной экономике.

Основной целью работы предприятия в условиях рыночной экономики является рост прибыли и эффективности производства[3]. Поэтому в этот период организации начали изучать и строить собственную систему управления, которая создана для реализации политики предприятия в области качества, для достижения и поддержания качества выпускаемой продукции (работ, услуг), для обеспечения выполнения требований потребителя, для постоянного улучшения с целью увеличения вероятности удовлетворённости, как потребителя, так и других заинтересованных сторон [4].

Понимая это, Вьетнам признает, что настало время, когда управление качеством становится не только проблемой государственных или отраслевых органов управления, но и, в первую очередь, самих предприятий. Поэтому, наряду с законом о стандартах и технических регламентах, принятым XI Национальной ассамблеей, на его второй сессии 21 ноября 2007 года, XII ассамблея 1 июля 2008 года принимает закон о качестве товаров, в котором рассматривается вопрос о качестве управления и государственном управлении качеством. Статья 5 Закон о качестве продукции и товаров во Вьетнаме [5] гласит:

«Производитель и торговец продукции несет ответственность за управление ее качеством, чтобы обеспечить безопасность людей, животных, растений, имущества и окружающей среды; чтобы повысить производительность, качество и конкурентоспособность вьетнамских товаров и услуг.

Государственное управление качеством продукции и товаров несет ответственность за соблюдение положений законодательства о качестве продукции и товаров.

Государственное управление качеством продукции и товаров должно быть открытым, объективным, недискриминационным по происхождению товаров. Организации и лица, занимающиеся деятельностью, связанной с качеством продукции и товаров в соответствии с международной практикой, защищают законные права и интересы организаций, производителей, торговцев и потребителей».

Внедрение вышеупомянутых законов вызвало значительные изменения в общей осведомленности о качестве и управлении качеством во многих министерствах, агентствах, организациях и предприятиях во Вьетнаме. Совершенствование государственного управления качеством создало более благоприятные условия для отраслей и агентств, постепенно все начали осознавать важность государственного управления качеством продукции и товаров в механизме рыночной экономики. Предприятия также стали более ответственными за качество своих продуктов, товаров и услуг, руководствуясь законом о предпринимательстве и законом о качестве товаров и услуг. Кроме того, Вьетнам инвестировал в создание системы лабораторий и тестирование качественной продукции в основных экономических центрах страны для ключевых секторов экономики, таких как нефть, химикаты, строительные материалы, потребительские товары. Расширение сотрудничества и обмена между качественными организациями в странах региона и всего мира создало благоприятные условия для Вьетнама, чтобы обмениваться опытом, приобретать новые знания и получать помощь различных стран для обучения персонала и улучшения технических возможностей.

Однако параллельно с достижениями на данный момент управление качеством также имеет множество недостатков: политика и правовая система управления качеством существенно улучшились за это период, но еще недостаточно. Распределение обязанностей по управлению для некоторых групп не подходит и не соответствует главным целям управления (безопасность, гигиена, охрана здоровья, охрана окружающей среды). Механизм контроля сертификационных и технических инспекционных организаций не является пока полностью объективным и справедливым. Кроме того, инфраструктура и техническая структура были инвестированы, но на сегодняшний день они не удовлетворяют максимальному спросу на качественную деятельности, что также представляет большие проблемы для управления качеством во Вьетнаме.

Для инновационного развития в области качества в период интеграции необходимо определить некоторые базовые решения для управления качеством по следующим направлениям:

- Политика и правовая система: государство должно придерживаться последовательной политики в области качества, совершенствовать

системы правовых документов, конкретно распределять управленческие обязанности на каждом уровне.

- Для сотрудников, работающих в области качества, требуется обучение и создание наилучших условий для их активного роста и повышения своих профессиональных знаний в области качества.
- Инвестиции в развитие технической инфраструктуры: При нынешнем состоянии слабости и неспособности удовлетворить потребности технической инфраструктуры для управления качеством, помимо поощрения социализации, государство должно также иметь разумные планы инвестиций. Ориентированные инвестиции должны сохранять баланс потребностей технической инфраструктуры в каждом секторе и области, чтобы избежать инвестиционных отходов и неэффективности.
- Международное сотрудничество: Вьетнам должен быть более активным в региональных и международных организациях, членом которых он является. Благодаря партнерству он будет расширять обмен информацией и материалами, продвигать проекты строительства инфраструктуры и помогать предприятиям в продвижении на зарубежных рынках для улучшения экспорта вьетнамских товаров.

Совершенствование деятельности системы государственного управления качеством во Вьетнаме показывает, что эволюция взглядов на управление качеством связана с различными этапами социально-экономического развития страны и мира, управление качеством постоянно изменяется с точки зрения осведомленности, подхода и реализации. Эти изменения указывают на развитие подходов к управлению качеством от субъективного административного порядка до подхода, связанного с объективным характером оценки качества, строится на основе порядков и стандартов, которые в настоящее время реализуются большинством стран-членов WTO и ИСО. Оглядываясь на развитие государственного управления качеством Вьетнама, помимо его практического вклада в улучшение качества своих продуктов и услуг, необходимо признать и исправить ошибки, чтобы решить проблемы, которые есть в этой области, содействовать торговле, экономическому обмену и защите национальных интересов, а также прав потребителей.

Список литературы:

1. Чан Ван Хок. Перспектива подхода к управлению качеством в новом контексте. Сбор научного отчета Семинар «Улучшение качества вьетнамских товаров и услуг второй раз». – Ханой, 2013. – С. 32-43.
2. Деятельность по управлению качеством. Генеральный департамент стандартов и качества во Вьетнаме, август 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tevn.gov.vn/sites/head/vi/tin-chi-tiet-hoat-dong-quan-ly-chat-luong-1d4a8cae.aspx?AspxAutoDetectCookieSupport=1&AspxAutoDetectCookieSupport=1>.

3. Гусов А.З. Современное предприятие как субъект социальной политики в сфере производства // Теория и практика общественного развития. – 2007. – № 1. – С. 105.

4. Попов А.А., Попов Е.А., Колмыкова М.В., Спиридонов С.П. Система менеджмента качества: теория и методология: учеб. для специальностей студентов вузов / ГОУ ВПО ТГТУ. – Тамбов, 2010. – С. 6.

5. Закон о качестве продукции и товаров № 05/2007 / QH12. Объявлено: Национальным собранием. Выпущен 21 ноября 2007 года. Дата вступления в силу 01/07/2008.

Секция 8

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТИ ФИКСИРОВАННОГО НАБОРА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ

© Ерохина Е.А.¹, Раздерищенко И.Н.²

Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск

Работа посвящена изучению влияния некоторых внешних факторов, рассмотренных в работе, на изменение стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг в условиях современной экономики. Цель – определить и проанализировать влияние факторов на показатель, посредством корреляционного анализа, алгоритмом Фаррара-Глобера и регрессионного анализа, и спрогнозировать дальнейшее изменение цен на товары и услуги.

Ключевые слова: индекс цен, Фаррар Глобер, корреляционный анализ, регрессионный анализ, нефть, ВВП, потребительские цены.

В современных реалиях экономики России часто встают вопросы, касающиеся внутреннего социального развития страны. В особенности это касается вопроса о повышении цен на продовольственные и непродовольственные товары общего пользования, а так же потребительские услуги. Бытует мнение, что данное повышение цен мотивировано тем, что растет цена за баррель нефти, а так же ростом курса доллара, ослаблением курса рубля на мировом рынке.

Для выявления существенно значимых и опосредованно влияющих факторов на анализируемый показатель, нами были использованы неформальные (логические) методы анализа. К существенно значимым факторам, которые влияют на исследуемый показатель мы отнесли следующие, и обосновали их:

1. Индекс потребительских цен.

Величина влияния этого фактора обоснована экономически: чем выше уровень инфляции – тем выше стоимость товаров и услуг.

2. Курс доллара.

Включение данного фактора обусловлено тем, что многие импортные товары рассчитываются по курсу доллара, и его изменение влияет на конечную стоимость рыночных товаров и услуг.

3. Внутренний валовой продукт.

Так как ВВП отражает рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных в России, это позволяет говорить о влиянии этого

¹ Студент.

² Старший преподаватель.

фактора на ценообразование, когда производители отталкиваются от рыночных цен на товары, формируя цену своего продукта.

4. Депозитные операции в банках.

Депозитные операции в банках юридических лиц отражают степень наличия свободных денежных средств организаций, которые могли быть вложены, к примеру, в увеличение объема производства (тем самым удешевляя продукцию посредством непереносимых издержек), увеличения качества продукции, и прочее, однако вовлечены в депозитный оборот, исключая вышеперечисленный пример.

5. Денежная база.

Зависимость между денежной базой и стоимостью потребительских товаров и услуг прямая – увеличение денежной базы мотивируется эмиссией денег, и приводит к удорожанию товаров и услуг. А сокращение денежной базы более определенной меры – уменьшает спрос на продукцию и снижает уровень производства, тем самым, снижая стоимость товаров.

6. Процентные ставки.

Здесь имеются в виду процентные ставки Центрального Банка, на базе которых частные банковские организации устанавливают свои ставки по кредитам, которые имеют очень сильную вариацию. От размера процентных ставок зависят дальнейшие расходы организации, которые, в свою очередь, списываются на продукцию.

7. Прибыль (убыток) от продаж.

В зависимости от размера прибыли или убытка организация планирует экономические действия, в т.ч. и цену на товар. Также данный показатель отражает объемы реализации продукции на рынок, что влияет на установлении предложения, т.е. рыночных цен на товары и услуги.

По нашему мнению к опосредованным факторам относятся цена на нефть и ее экспорт.

Цены на нефть образуются на разных рынках: на рынке реальной нефти и на фондовом рынке. Однако, колебания цены нефти на фондовом рынке влияют всецело на участников этого рынка, спекулирующих на нем. А на реальном рынке нефти, ее стоимость определяется себестоимостью и другими затратами, а так же внешней и внутренней политикой стран.

Объемы экспорта Российской нефти влияют на доход организаций, и государственного бюджета в частности, следующим образом: в государственный бюджет нефтегазовые доходы приходят в виде налога на добычу полезных ископаемых и таможенных пошлин. Налог на добычу полезных ископаемых включает в себя не только налоги на добычу нефти, но и налоги на добычу газа, угля, углеводородного сырья, а также водный налог, и занимает в 2016 году 16,38 % в федеральном бюджете РФ. Таможенные пошлины включают в себя, помимо ввозных и вывозных пошлин на сырую нефть, пошлины на газ, нефтепродукты и таможенные пошлины для физических

лиц и утилизационный сбор, и занимают 25,03 % от федерального бюджета РФ того же года, при этом, доходы от таможенных пошлин не расходуются, а идут в Резервный Фонд РФ и Фонд национального благосостояния. Таким образом, импорт и экспорт нефти, как и цена на нее влияет на множество факторов, но прямое влияние экспорта нефти на потребительские цены на товары и услуги – отсутствует.

Относительно влияния факторов на исследуемый показатель, было проведено исследование данных с сентября 2013г. по июль 2017г., с помощью матрицы парных коэффициентов корреляции, которая показала, что зависимая переменная не имеет корреляционной связи с изменениями цен на нефть и ее экспорта (отсутствует влияние факторов).

Итак, для дальнейшего анализа влияющих факторов на изучаемый показатель, мы построили матрицу коэффициентов парной корреляции без учета вышеуказанных факторов, установили явление мультиколлинеарности, и удалили следующие факторы: цена доллара и процентную ставку.

Для наиболее полного исследования мультиколлинеарности данных, нами был использован алгоритм Фаррара-Глобера:

1. Проверка наличия мультиколлинеарности всего массива переменных включала построение матрицы межфакторных корреляций и ее определитель, вычисление наблюдаемого значения статистики Фаррара – Глоубера по формуле 1 и его сравнения с критерием χ^2 .

$$FG = - \left[n - 1 - \frac{1}{6} * (2 * k + 5) \right] * \ln(\det[R]), \quad (1)$$

где $n = 47$ – количество наблюдений; $k = 7$ – количество факторов.

Мы выявили, что в массиве объясняющих переменных существует мультиколлинеарность.

2. Проверка наличия мультиколлинеарности каждой переменной с другими переменными включала вычисление обратной матрицы R^{-1} , нахождение значений F-критериев и их сравнение с табличным значением

Установлено, что более всего влияет на общую мультиколлинеарность факторов – фактор индекса цен, менее – фактор прибыли (убытка) от продаж организаций.

При определении аналитического выражения связи результативного признака с факторами, мы построили регрессионную статистику, показывающую, что данная модель определяет практически все изменения соответствующих переменных, и выбранные факторы существенно влияют на результативный признак.

При проверке значимости R^2 , попарно сравнивая элементы коэффициентов и стандартной ошибки, и проверке попадания факторов t-статистики в критическую область, выявлено, что фактор «валовой внутренний продукт» исключается из дальнейших расчетов.

Далее, с учетом коррективов, предложено уравнение множественной регрессии (формула 2), и отобразили ее на рис 1, сравнивая с данными Росстата.

$$y = 0 + 102,767 * x_1 - 13,214 * x_2 + 1,226 * x_4 + 0,013 * x_5 + 20,868 * x_6 + 1,383 * x_7 \quad (2)$$

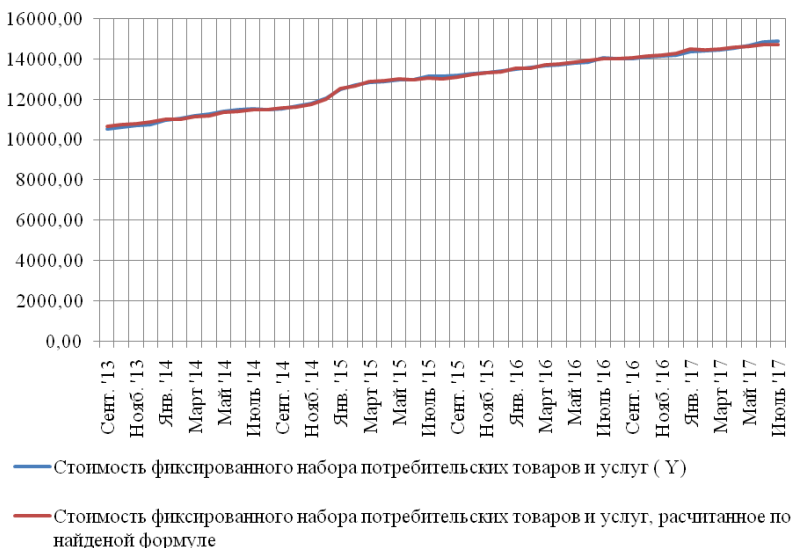


Рис. 1. Динамика стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг, руб.

Как видим, на графике практически отсутствует расхождение между кривыми, что наглядно отражает транспарентность выбранных нами факторов, применяемых в анализе.

Таким образом, в результате полученных расчетов можно говорить о том, какие факторы существенно повлияли на стоимость фиксированного потребительского набора товаров и услуг.

Итак, прежде всего, колоссальное влияние на рассматриваемый показатель оказывает индекс цен, также к значимым факторам относятся курс доллара, процентная ставка Центрального банка и денежная база.

Наименьшее влияние оказали следующие факторы на показатель: валовой внутренний продукт, депозитные операции в банках и прибыль (убыток) от продаж организаций.

Далее к факторам, которые не оказывают абсолютно никакого влияния на стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг относятся: цена за баррель нефти и экспорт нефти из России.

Из вышесказанного можно дать положительное заключение о том, что мы предполагали в теоретической части.

Далее, для практического применения, нами проведен прогноз цен на следующие 10 лет, рассчитав уравнение тренда, показывающий, что в 2027 году уровень цен поднимется примерно до 23000 руб., или на 60 %.

Однако, по нашему мнению, в течение последующих трех лет рост цен приостановится, т.к. Россия с начала года начала справляться с экономическим кризисом, который имеет место быть в условиях международных санкций. Подобная ситуация наблюдалась и после кризиса 2008г. цены на товары и услуги 2011-2013 гг. не имели большого темпа роста.

Список литературы:

1. Банк России [Электронный ресурс] // Статистические данные: 2017. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx?VAL_NM_RQ=R01235&date_req1=01.09.2013&date_req2=01.09.2017&rt=1&mode=1 (дата обращения: 30.09.2017).
2. Центральная База Статистических Данных[Электронный ресурс] // Статистические данные. – Режим доступа: URL:<http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi?pl=1902001> (дата обращения: 30.09.2017).
3. Федеральная служба государственной статистики[Электронный ресурс] // Статистические данные: 2017. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi?pl=1902001> (дата обращения: 10.10.2017).
4. Фьючерс на нефть Brent: 2017 [Электронный ресурс] // Статистические данные. – Режим доступа: <https://ru.investing.com/commodities/brent-oil-historical-data> (дата обращения: 10.10.2017).

Секция 9

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ОТЧЕТНОСТИ

© Борискина И.А.¹

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Ставрополь

Предоставление социальной отчетности позволяет компаниям выгодно выделиться на фоне конкурентов, увеличивает поток инвестиций, укрепляет доверие акционеров, привлекает высококвалифицированных специалистов, налаживает отношения с государством, повышает лояльность клиентов и покупателей. В связи с тем, что в научной литературе нет общего мнения по определению термина «корпоративная социальная отчетность», в исследованиях различных изданий рассматриваются такие категории, как «социально ответственная отчетность», «нефинансовая отчетность», «социальная отчетность», «социальная и экологическая отчетность».

Ключевые слова: социальная отчетность, бухгалтерский учет, заинтересованные стороны, гармонизация интересов, бизнес, общество.

В конце 1990-х годов, крупные мировые корпорации впервые опубликовали отчеты о нефинансовых итогах своей деятельности. Начало корпоративной социальной ответственности было положено деловой этикой, рассматривающей моральные или этические проблемы и этические принципы, возникающие в деловой среде.

Растущая уверенность в благоприятном воздействии следования принципам корпоративной социальной ответственности и распространении идей устойчивого развития корпораций привело к тому, что стандартной финансовой отчетности стало уже не достаточно. В конце 1990-х годов, крупные мировые корпорации начали публиковать отчеты о нефинансовых итогах своей деятельности. Начало корпоративной социальной ответственности было положено деловой этикой, рассматривающей моральные или этические проблемы и этические принципы, которые могут возникнуть в деловой среде.

Рост убежденности в необходимости следования принципам корпоративной социальной ответственности и распространение идей устойчивого развития корпораций привело к тому, что стандартной финансовой отчетности стало уже не достаточно. Теперь многие компании наравне с бухгалтерской отчетностью, составляют и социальный отчет.

В современном экономическом мире перед компаниями стоит вопрос о важности предоставления данных о нефинансовой деятельности и о проводимых благотворительных акциях, о влиянии деятельности компании на

¹ Магистрант.

экологическую ситуацию, так как предоставление подобной информации лучше всего помогает выстроить продуктивные отношения с персоналом, обществом и государством. Подходящим инструментом для предоставления подобной информации является социальный отчет. Социальный отчёт – это сложная система информации, отражающая как спонсорские и благотворительные программы организации, так и другие социально-значимые моменты деятельности, влекущие за собой значительные последствия как для самой организации, так и для государственных органов, акционеров, потребителей, контрагентов, а также других стейкхолдеров. Социальная отчётность, включающая полные и достоверные данные об общественной деятельности компаний, является важнейшим связующим звеном в цепи взаимодействия бизнес-государство. К социальному отчету предъявляется ряд требований: он должен быть точен, прозрачен, сопоставим с данными предыдущих лет и с данными предоставленными другими организациями за аналогичный период, данные должны быть документально обоснованными для того, чтобы оперативно решать проблемы по претензиям. Составить отчет согласно этим требованиям помогает бухгалтерский учет, именно в нем можно найти интересующую информацию.

Можно согласиться с мнением В.С. Карагод, что финансовая и социальная отчетность не исключают друг друга, но скорее, наоборот, дополняют друг друга. В то время как бухгалтерский учет лишь документирует осведомленность о необходимости социальной ответственности, социальная отчетность показывает уровень серьезности отношения компании к этой проблеме. Социальная отчетность предусматривает удовлетворение социальных нужд, создание рабочих мест, получение прибыли, обеспечение эффективного производства, и таким образом способствует процветанию общества [3]. Социальный отчёт включает в себя полные и достоверные сведения об общественной деятельности организаций и является важнейшим связующим звеном взаимодействия между бизнесом, государством и обществом, таким образом гармонизируя их интересы.

Социальными, называют отчеты, в которых предприятия, строящие свой бизнес с учетом требований корпоративной социальной ответственности, показывают насколько их поведение соответствовало этим требованиям.

По мнению Грея корпоративной социальной отчетностью можно назвать предоставление информации о социальном и экологическом влиянии экономической деятельности организации не только заинтересованным пользователям, но и всему обществу в целом.

Российское агентство социальной информации предложило следующее определение термину «социальный отчет» – это документ рассказывающий об оценке общественного влияния компании. Ассоциация дипломированных присяжных бухгалтеров в Великобритании считает, что социальная отчетность – это отчетность об экономических, экологических и социальных аспектах дея-

тельности организации. По мнению Ассоциации дипломированных главных бухгалтеров Канады социальный отчет является средством коммуникации с заинтересованными сторонами по поводу экономических, экологических и социальных результатов деятельности организации. Российский союз промышленников и предпринимателей выдвинул следующее трактование этого термина: социальный отчет – это добровольно раскрываемая информация, достоверно и доступно для ключевых заинтересованных сторон отражающая основные аспекты и результаты деятельности компаний, связанные с реализацией стратегии устойчивого развития бизнеса компании. В Российском законодательстве на данный момент нет точного определения этому термину.

В связи с тем, что в научной литературе нет общего мнения по определению термина «корпоративная социальная отчетность», в исследованиях различных изданий рассматриваются такие категории, как «социально ответственная отчётность», «нефинансовая отчётность», «социальная отчётность», «социальная и экологическая отчётность» [5].

В России социальной отчетностью принято называть отчетность организации об экономических, экологических и социальных результатах деятельности организации. Такая отчетность содержит информацию о корпоративном управлении, управлении персоналом, охране труда и технике безопасности, охране окружающей среды, благотворительности, управлении рисками, взаимодействии с заинтересованными сторонами, управлении качеством продукции, соблюдения корпоративной этики. Социальный отчёт является сложной системой информации, которая отражает не только благотворительные и спонсорские программы, но и многие другие аспекты социально-ориентированной деятельности компании. Социально-ориентированные действия компании могут повлечь за собой существенные положительные или отрицательные последствия не только для самой компании, но и для потребителей её продукции, акционеров, инвесторов, государственных органов, и иных связанных с ней групп общества.

Социальные отчёты корпораций, подготовленные в соответствии с международными стандартами, отображают как цели их социальной политики, так и общие показатели деятельности корпораций в части трудовых отношений, безопасности труда, охраны здоровья персонала, охраны и восстановления окружающей среды, содержание социальных программ по взаимоотношениям с внешними контрагентами,.

Этапы составления социального отчета охватывают период в 12-14 месяцев.

Одновременно с составлением социального отчёта ведется масштабная работа по корректировке социальной деятельности корпорации на основе учёта ожиданий её заинтересованных сторон.

Предоставление социальной отчетности позволяет компаниям выгодно выделиться на фоне конкурентов, увеличивает поток инвестиций, укрепляет

доверие акционеров, привлекает высококвалифицированных специалистов, налаживает отношения с государством, повышает лояльность клиентов и покупателей. Эти положительные последствия мотивируют компании к социально ответственному поведению, что ведет к гармонизации экономических, экологических и социальных интересов бизнеса и общества [2]. Кроме того, такая отчетность вносит коррективы и в сам процесс управления бизнесом: пожелания общества для компаний, использующих в своей деятельности социальную отчетность, становятся основой для принятия управленческих решений.

Постепенно все большее число отечественных компаний осознает важность представления социального отчета. Это касается, в первую очередь, крупных национальных компаний и подразделений транснациональных корпораций, работающих на территории России. По мнению российский предпринимателей социальный отчет не только гармонизирует интересы бизнеса и общества, налаживает контакт между ними, но и дает ряд преимуществ непосредственно бизнесу, например улучшает имидж и репутацию на рынке, привлекает клиентов, увеличивает стоимость компании в глазах инвесторов. Эти качества являются приоритетными для предпринимателей и таким образом подогревают интерес владельцев бизнеса к предоставлению социальных отчетов. Однако, стоит заметить, что на данный момент уровень открытости российских организаций является крайне низким. Данные РСПП указывают на то, что около трети компаний, предоставляющие нефинансовые отчеты не имеет собственного сайта, другая треть не отражает на своем сайте вопросы корпоративной ответственности. Организации, размещающие социальную отчетность в открытом доступе, большинство предоставляют информацию, как общий обзор приоритетных направлений социальной политики. В России существуют также компании, публикующие экологические и социальные показатели в пояснении к бухгалтерскому балансу. Вместе с тем, при всей очевидности положительных последствий ведения нефинансовой отчетности существуют и причины, тормозящие её воплощение в жизнь: это финансовые затраты, необходимые для её составления.

Список литературы:

1. Данилова Е. КСО как благотворительность – это прошлое. Аналитика / Е.Данилова // ЗАО ПАКК. – 2016. – № 9. – С. 18.
2. Ильичева Е.В. Корпоративный социальный отчет – инструмент гармонизации экономических, экологических и социальных интересов бизнеса и общества [Электронный ресурс] // Российское предпринимательство. – 2007. – № 10, Вып. 1 (99). – С. 42-46. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/8473/> (дата обращения: 23.09.2017).
3. Карагод В.С. Принципы и стандарты корпоративного социального учета и отчетности // Международный бухгалтерский учет. – 2016. – № 9. – С 25-38.

4. Курбатова М.В. Социальная ответственность российского бизнеса / М.В. Курбатова, С.Н. Левин // ЭКО. – 2015. – № 10. – С. 13.

5. Сычев А.В. Основные тенденции развития корпоративной социальной отчетности в России [Электронный ресурс] // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – Режим доступа: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2011/2011-4/20/20.html> (дата обращения: 23.09.2017).

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СЧЕТА ПРОИЗВОДСТВА СНС НА ОСНОВЕ ДАННЫХ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

© Ибрагимова Э.С.¹, Успаева М.Г.²

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный университет», г. Грозный

Статья посвящена проблемам использования данных финансовой отчетности организаций при формировании ключевых макроэкономических показателей.

В статье анализируются особенности методологии гармонизируемых учетных систем, рассматриваются теоретические вопросы учета запасов и незавершенного производства при оценках рыночного выпуска в Системе национальных счетов.

The article concerns the problems of financial reporting data use in the forming of key macroeconomic indicators.

In the article the conceptual features of harmonized accounting systems are analyzed, the theoretical topics of stock and incomplete production accounting in the process of market output estimation in the System of national accounts are considered.

Ключевые слова: гармонизация учетных систем; запасы; Международные стандарты финансовой отчетности; методология; незавершенное производство; Система национальных счетов; финансовая отчетность.

Keywords: harmonization of accounting systems; stocks; International financial reporting standards; methodology; incomplete production; System of national accounts; financial statements.

Региональные и отраслевые аспекты перехода к новой модели экономического развития связаны с формированием адекватной информационной

¹ Ассистент.

² Доцент, кандидат экономических наук, доцент.

базы, обеспечивающей эффективное решение задач соответствующих уровней стратегического планирования и управления. В части существующих ограничений решаемого комплекса стратегических задач основные проблемы формирования современной информационной базы анализа и прогнозирования связаны:

- с наличием двух систем показателей, разрабатываемых на первичном и агрегированном уровнях, которые не могут быть использованы непосредственно для решения аналитических задач промежуточного (регионального, отраслевого, групп экономических субъектов и др.) уровня;
- сложностью оценки качества агрегированных показателей, разрабатываемых в рамках официальной статистики и используемых в стратегическом планировании и управлении;
- отсутствием признанных и используемых в практике методических подходов к трансформации данных первичной отчетности в показатели мезо-уровня.

Достаточно широкие возможности и перспективы для аналитиков при разработке систем агрегатных аналитических показателей на основе первичных данных, доступ к которым может быть осуществлен без каких-либо ограничений и режимов конфиденциальности. При этом разработка совокупности таких агрегатов с использованием соответствующих переходных таблиц позволяет формировать собственные специализированные базы данных, ориентированные на решение конкретных аналитических задач.

Определенным ограничением при реализации задач трансформации первичных данных в макроэкономические показатели является необходимость использования в качестве основного источника соответствующих данных – показателей отчетности, разрабатываемой в соответствии со стандартами МСФО, которые в наибольшей степени адаптированы к построению показателей СНС.

Теоретически на основе данных финансовой отчетности может быть сформирована вся совокупность показателей, разрабатываемых в соответствии с принципами и последовательностью счетов СНС. Одновременно для аналитиков в этом случае существуют возможности использования различных (вариантных) подходов к построению ряда макроэкономических показателей СНС, что позволяет оценивать их качество на основе оценки сходимости соответствующих расчетных значений.

Исходным в последовательности счетов СНС и базовым при построении других счетов системы является *счет производства*, который, в частности, используется при построении такого ключевого для системы макроэкономических показателей, как валовой внутренний продукт (ВВП). Ресурсная часть счета производства представлена показателем валового выпуска (ВВ), часть их использования – показателем промежуточного потребления.

Балансирующей статьей счета производства является *показатель добавленной стоимости* (ДС), определяемый в общем случае в виде *разницы между показателями валового выпуска и промежуточного потребления*.

На практике добавленная стоимость может быть рассчитана *без учета и с учетом затрат, связанных с потреблением основного капитала* (ПОК). В СНС потребление основного капитала определяется как уменьшение стоимости основного капитала, используемого в производстве в течение отчетного периода, в результате его физического и морального износа или случайных повреждений. Данный показатель отражается в части использования ресурсов в виде отрицательной записи.

В СНС потребление основного капитала рекомендуется рассчитывать для всех его видов, исходя из фактических сроков службы и оценки по текущей восстановительной стоимости, с использованием *метода непрерывной инвентаризации*. Однако, из-за недостаточного уровня разработки его теоретической базы и сложности практической реализации в настоящее время в статистике данный показатель, как правило, определяется на основе оценок износа основных фондов, исчисленных в среднегодовых ценах, и затрат на их капитальный ремонт.

В первом случае балансирующей статьей счета производства является показатель валовой добавленной стоимости (ВДС), во втором – чистой добавленной стоимости (ЧДС), определяемый на основе уравнения:

$$\text{ЧДС} = \text{ВВ} - \text{ПП} - \text{ПОК}.$$

Концепции выпуска, промежуточного потребления и потребления основного капитала являются специфическими для СНС и не имеют соответствующих аналогов в методологии бухгалтерского учета. В этих условиях в наиболее предпочтительном варианте необходимо наличие форматов, обеспечивающих непосредственное согласование показателей первичной отчетности с показателями национальных счетов. В настоящее время основная сложность решения этой проблемы на практике связана с использованием не только в различных странах, но и в различных организациях учетных стандартов, которые могут отличаться как по содержанию отражаемых в отчетности показателей, так и по форматам представления соответствующих отчетных данных. В первом случае это связано с использованием в современной международной учетной практике в качестве базовых англо-саксонской, германо-французской (континентальной), южноамериканской, исламской и др. систем, которые характеризуются определенной спецификой. В частности, стандарты *англо-саксонской системы* характерны для стран с развитыми финансовыми рынками, характеризуются наиболее формализованной системой учетных процедур и ориентированы на формирование информационного ресурса для категорий пользователей, представленных преимущественно институциональными инвесторами и кредитными орга-

низациями. При этом для потенциальных пользователей принятый формат представления данных в системе существенно ограничивает возможности анализа ряда ключевых элементов, необходимых для формирования показателей национальных счетов. К таким элементам, прежде всего, относятся показатели, отражающие издержки реализации и административно-управленческие расходы, компоненты производственных затрат, затраты на оплату труда наемных работников, амортизационные отчисления и др.

Континентальная система, характерная в основном для европейских стран, где доминирующими в сфере финансирования организаций являются банковская система и сектор государственного управления, представляется более консервативной и в наибольшей степени регламентированной соответствующими законодательными нормами, а основными пользователями формируемых информационных ресурсов являются органы государственного управления (в части сведений, представляющих интерес для налоговых органов) и частные инвесторы. При этом группы стран, использующие соответствующие форматы, несмотря на различную степень детализации учетных процедур и особенности раскрытия информации в разрабатываемой финансовой отчетности, как правило, ориентированы на *единые учетные стандарты*. По ряду элементов, включаемых в отчетность, континентальная система представляется и наиболее адаптированной к методологии построения счетов СНС, в частности, счета производства (в части затрат на товары и услуги, использованные в промежуточном потреблении), счета образования доходов (в части показателей прибыли и приравненным к ней доходов, оплаты труда наемных работников и др.).

Соответственно, при разработке национальных счетов на основе данных финансовой отчетности требуется учет особенностей используемых систем формирования первичных данных и выбор наиболее адекватных методических подходов к их корректировке с учетом методологии построения показателей СНС. В этих условиях для международной статистики актуализируются проблемы обеспечения сопоставимости формируемых макроэкономических показателей, адекватное решение которых может быть связано с ориентацией на использование при их построении единых стандартов учета и представления финансовой отчетности организаций.

Основа таких построений, являющаяся результатом обобщения наиболее перспективной национальной и международной учетной методологии и практики, в настоящее время представлена Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) (International Financial Reporting Standards – IFRS). В комплекс документов, составляющих Международные стандарты финансовой отчетности, включается описание основных учетных концепций МСФО, непосредственно стандарты в виде положений, определяющих порядок подготовки и представления отчетности по конкретным разделам учета, а также разъяснения к МСФО в виде интерпретаций отдельных по-

ложений стандартов для обеспечения единообразия их практического применения.

Рассматриваемые в данной статье методические подходы к использованию данных финансовой отчетности для построения макроэкономических показателей счета производства СНС ориентированы на действующие международные стандарты, которые могут рассматриваться как базовые, соответствующие современному состоянию учетной методологии и практики. Такие стандарты распространяются на финансовую отчетность *общего назначения*, предназначенную для информационного обеспечения широкого круга потенциальных пользователей и содержащую сведения о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и движении денежных средств. В финансовой отчетности также отражены сведения о движении ресурсов организации, представленных в виде активов, обязательств и собственного капитала.

Особенностью МСФО в отличие от национальных стандартов является приоритет соблюдения базовых учетных принципов, обеспечивающих максимальную достоверность информации, содержащейся в отчетности, в том числе:

- использование *метода начисления* в отношении учета результатов операций и прочих событий;
- использование *принципа непрерывности* деятельности организаций, не предполагающего в ближайшей перспективе наступления событий, связанных с ликвидацией или существенным сокращением масштабов их хозяйственной деятельности,
- приоритет в учете *экономического содержания операций* над их юридической формой;
- использование принципа *существенности и значимости*, обеспечивающего требуемый уровень информативности отчетных данных для различных групп потенциальных пользователей;
- использование принципа *последовательности представления информации*, обеспечивающего постоянство форм представления и классификаций статей финансовой отчетности для различных отчетных периодов;
- использование принципа *сопоставимости данных* финансовой отчетности организаций, относящихся к различным отчетным периодам и др.

Для показателей счета производства принципиальное значение при отражении которых отличаются от концепции правоотвечающих принципов.

В современной международной практике в зависимости от уровня развития и особенностей национальных учетных систем применение МСФО может быть реализовано в различных формах, включая:

- использование МСФО в качестве национального стандарта;
- параллельное использование международных и национальных стандартов;
- использование версий национальных стандартов, адаптированных к международным стандартам.

В статье из-за особенностей отдельных сфер учета не рассматриваются вопросы гармонизации учетных систем, представленных российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ) и международными стандартами бухгалтерской (финансовой) отчетности, которые являются предметом специальных системных исследований. Содержание основных этапов реформирования бухгалтерского учета в РФ в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности отражено в ряде законодательных и нормативных документах, включая Концепцию развития бухгалтерского учета и отчетности в РФ на среднесрочную перспективу (одобренную Приказом Министерством финансов от 01. 07. 2004 г, № 180), Федеральный закон от 27. 07. 2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», Федеральный закон от 06. 12. 2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», Постановление Правительства РФ от 25.02. 2011 № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» и др.

Учитывая общую тенденцию в развитии системы бухгалтерского учета в РФ, направления и этапы ее реформирования в соответствии с международными стандартами, при разработке методических подходов к построению показателей СНС на основе данных финансовой отчетности целесообразно ориентироваться на перспективы комплексного применения МСФО в российской учетной практике.

Список литературы:

1. Шорина Е.В., Юркевич С.В. Гармонизация данных статистической и бухгалтерской отчетности на микроуровне // Вопросы статистики. – 2013. – № 12.
2. Система национальных счетов 2008 года (СНС 2008). – ООН, 2009.
3. Comparison of business statistics characteristics with IAS/IFRS and EU accounting directive: the main differences between statistical and accounting concepts. Statistical and Accounting Standards. – SGA, 2011.
4. Strengthening the Links Between Macroeconomic Statistical Guidelines and Accounting Standards. – IMF, 2004.
5. <http://minfin.ru/>

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ВЭД

© Козлова М.Э.¹, Кузнецова Д.В.¹

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

В данной статье рассмотрена методика проведения аудита организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью. Изучены подходы к проведению аудиторской проверки. Определены условия, влияющие на формирование мнения аудиторов при анализе операций, связанных с ВЭД.

This article examines the methodology for auditing organizations involved in foreign economic activity. Approaches to the audit have been studied. The conditions influencing the formation of the opinion of the auditors in the analysis of operations related to foreign trade activities are determined.

Ключевые слова: аудит, внешнеэкономическая деятельность, ВЭД, метод, методика, аудиторская проверка.

Key words: audit, foreign economic activity, foreign trade activities, method, methodology, audit check.

В наши дни аудит внешнеэкономической деятельности (ВЭД) является очень востребованной услугой в связи с тем, что большинство российских компаний стали активными участниками внешней торговли. Однако, законодательство, которое регулирует ВЭД, не всегда трактуется организациями одинаково, поэтому у российских бухгалтеров возникают трудности при отражении отдельных фактов хозяйственной жизни. Во избежание искажения бухгалтерской финансовой отчетности организации проводят аудит.

Основная цель аудита ВЭД – подтверждение законных оснований деятельности хозяйствующего субъекта на внешнем рынке на протяжении всего периода функционирования.

Достижение вышеуказанной цели возможно, но для этого следует решить следующую задачу – составить план и продумать конкретные направления проверки внешнеэкономической деятельности, таким образом, чтобы принять во внимание все области, где велик риск искажения данных бухгалтерской финансовой отчетности.

В целях избежания нарушений валютного, таможенного законодательства и гражданско-правовых отношений аудит должен рассматривать в первую очередь правильность отражения той или иной операции опираясь на законодательные и правовые аспекты.

Условия, влияющие на формирование мнения аудиторов:

¹ Студент.

- форма заключенных внешнеэкономических сделок (должна соответствовать их содержанию);
- условия контрактов (должны соответствовать нормам международного права, международных обязательств РФ и ГК РФ);
- фактическое осуществление сделок (происходит в соответствии с таможенным и валютным законодательством РФ).

Для того, чтобы успешно провести аудит ВЭД следует различать несколько подходов к последовательности проведения аудита. В российской и зарубежной практике выделяют следующие подходы:

1. Дезагрегированный (в бухгалтерской отчетности выявляют и сгруппировывают статьи по степени значимости);
2. Необъектный (выявляют статьи бухгалтерского баланса, которые отражают экспортные и импортные, материальные и нематериальные ценности);
3. Циклический (при определении особенностей операций, связанных с внешнеэкономической деятельностью в целом, и как отдельного объекта аудита, присутствуют однотипные и часто повторяющиеся операции);
4. Смешанный (повторяющиеся операции проверяют по циклам, а разовые, оказывающие существенное влияние, проверяют по объектам).

При проведении аудита вся информационная база, получаемая от проверяемой организации весьма условно может быть разделена на 2 группы. Первая группа, включает в себя всю базовую информацию о компании, которая может повлиять на понимание достоверности отчетности компании. Таким образом, она включает в себя следующие элементы:

- Система внутреннего контроля;
- Финансовая отчетность компании;
- Учетная политика экономического субъекта в целях налогообложения и ведения бухгалтерского учета;
- Хозяйственные договоры;
- Учредительные и иные общие документы;
- Оценка и анализ элементов первой группы предполагает использование специального и юридического подхода.

Во вторую группу относят информацию, связанную непосредственно с осуществлением учетного процесса, то есть информацию по счетам и разделам бухгалтерского учета.

Данные второй группы проверяются аудиторами по методике, состоящей из двух частей, в каждую из которых включаются определенные процедуры.

К первой части данной методики относят:

- применение при проведении аудиторских проверок методов экономического анализа;
- формирование аудиторского заключения;

- использование персональных компьютеров и информационных технологий в процессе аудита;
- перечень типовых нарушений по синтетическому счету, участку, разделу;
- классификатор возможных нарушений по синтетическому счету, участку, разделу;
- бухгалтерскую отчетность, которая отражает синтетический счет, участок, раздел;
- перечень по участку учета (разделу) основных реестров, включая синтетические и аналитические реестры;
- состав первичных документов по участку учета, разделу;
- основную цель осуществления проверки;
- описание по участку учета (разделам) альтернативных учетных решений, выбор которых экономическому субъекту предоставляется нормативно-правовыми документами;
- перечень нормативных документов, регламентирующих порядок отражения операций хозяйственной деятельности по данному участку бухгалтерского учета, разделу, счету.

Вторая часть методики содержит основные положения по проведению и планированию аудиторской проверки. таким образом, в нее входят:

- перечень применяемых аудиторских процедур, применяемых при проверке остатков и оборотов по синтетическому счету, разделу, участку и очередность их выполнения;
- программу и план проведения проверки;
- вопросник для проведения опросов на этапе планирования.

Таким образом, очевидно, что в первой части приводятся общие сведения о методике и данные из составляющих ее документов используются для разработки структурных элементов второй части.

Рассмотрим составляющие первой части методики.

В перечень документов, нормативно регулирующих порядок отражения операций хозяйственной деятельности по конкретному счету бухгалтерского учета, входят следующие документы:

- определяющие порядок налогообложения субъектов экономики, – НК РФ, законодательные акты органов местного самоуправления и субъектов РФ по действующим на подведомственной им территории налогам. Все принятые налоги при этом соответствуют положениям НК РФ [2];
- устанавливающие порядок организации аудиторской деятельности, составления отчетности и ведения учета в Российской Федерации – законодательные акты и стандарты по аудиторской деятельности, стандарты (положения), планы счетов, законодательные акты по бухгалтерскому учету;

- документы, устанавливающие порядок ведения деятельности экономических субъектов в определенном направлении – Законы «О валютном регулировании и валютном контроле» [5], «О рынке ценных бумаг» [6], Таможенный кодекс Таможенного союза [3];
- определяющие основные хозяйственные правоотношения – ГК РФ [1] с указанием глав и конкретных статей.

В таблице 1 предлагается примерная форма перечня нормативных документов по налогообложению и бухгалтерскому учету, на которые ссылаются аудиторы в рабочей документации в соответствии с методикой детальной проверки.

Аудитор, имея представление о вариантах учетных решений, разрешенных к применению экономическим субъектом на различных рабочих участках, может сравнивать с ними применяемый в текущем периоде способ ведения учета аудируемого лица. по итогам проведенного анализа сделать вывод об эффективности такого способа ведения учёта, а также по возможности разработать улучшающие рекомендации.

В подразделе, где обозначается основная цель проведения аудиторской проверки, рассматриваются ее особенности и назначение (аудит инициативный, по специальным заданиям, обязательный).

Таблица 1

**Форма перечня нормативных документов
по бухгалтерскому учету и налогообложению**

№ п/п	Название документа	Наименование органа, утвердившего документ	Дата документа	Номер документа	Дата регистрации доку- мента в Минюсте России	Дата внесения изменений в документ	Номер документа, внес- шего изменения	Дата отмены документа (если документ отменен)
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Подраздел состава первичных документов: организации и предприятия могут использовать различный состав первичных документов по разделу учета (счета). Например, документы, самостоятельно разрабатываемые предприятиями либо первичные документы унифицированной формы.

Методикой детальной проверки отражения в бухгалтерском учете оборотов и сальдо по счетам должны быть предусмотрены типовые формы первичных учетных документов:

Регистры аналитического учета по счету. В соответствии с применяемой формой бухгалтерского учета устанавливается состав обязательных анали-

тических группировок по каждому бухгалтерскому счету. В соответствии с принятой учетной политикой, разработанными системами управленческого, финансового и налогового учета, применяемой формой учета экономический субъект может использовать различные регистры аналитического учета – карточки, ведомости, журналы, а также их машинные аналоги.

Согласно ст. 13 Закона о бухучете [4] бухгалтерская отчетность организации, за исключением отчетности государственных (муниципальных) учреждений, а также общественных организаций (объединений) и их структурных подразделений, не осуществляющих предпринимательской деятельности и не имеющих кроме вывешенного имущества оборотов по реализации товаров (работ, услуг), состоит из:

- бухгалтерского баланса (приложение 1 к приказу Минфина России от 02 июля 2010 года № 66н) [9];
- отчета о финансовых результатах;
- приложений к ним, предусмотренных нормативными актами.

Классификатор возможных нарушений по разделу (участку, синтетическому счету) включает перечень нарушений, возможных при ведении учета по данному разделу учета, участку учета и бухгалтерскому счету.

Раздел, связанный с особенностями проведения аудита в условиях использования аудиторами и экономическим субъектом компьютерной обработки данных, должен содержать описание процедур, которые следует выполнить аудитору в условиях использования проверяемым экономическим субъектом компьютерной обработки данных.

Формирование аудиторского заключения представляет собой обобщение результатов, полученных на всех предыдущих этапах.

Таким образом, рассмотренная структура методики детальной проверки правильности отражения в бухгалтерском учете оборотов и сальдо по счетам может использоваться для разработки внутренних стандартов аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов по разделам и счетам бухгалтерского учета. Наличие таких стандартов не только облегчает работу аудиторов, обеспечивает высокое качество оказываемых аудиторских услуг, но и позволяет осуществлять проверку качества деятельности аудиторской организации, а также защищать интересы отдельных аудиторов.

Часто основными причинами возникновения претензий к качеству проведенного аудита являются нарушения, обнаруженные налоговыми органами после проведения аудита у данного экономического субъекта.

Создание методики проведения аудита всегда сопровождалась многочисленными дискуссиями и спорами, т.к. она призвана регулировать очень сложную сферу отношений: «аудируемое лицо – налоговые органы – аудиторская организация (индивидуальный аудитор)». Нет единого мнения, какая же правильная методика и подход к проведению аудита организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Список литературы:

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/auditor/>.
2. Международный стандарт аудиторской деятельности № 530 «Аудиторская выборка (введен в действие на территории РФ приказом МФ России от 24.10.2016г. № 192н) [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_38848/.
3. Международный стандарт аудиторской деятельности № 220 «Контроль качества при проведении аудита финансовой отчетности» (введен в действие на территории РФ приказом МФ России от 24.10.2016г. № 192н). «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_25134/.
4. Казакова Н.А Аудит для магистров по российским и международным стандартам. – М.: Инфра-М, 2017. – 345 с.
5. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров и Международные стандарты аудита. – М.: МЦРСБУ, 2014. – 804 с.
6. Ефремова Е.И. Планирование аудита // Сборник межвузовской конференции «Вн. контроль и аудит в системе эфф. управл.». – 2017. – С. 101-106.

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЗАПОЛНЕНИЯ И ПРЕДСТАВЛЕНИЯ РАБОТОДАТЕЛЯМИ-СТРАХОВАТЕЛЯМИ ФОРМ ОТЧЕТНОСТИ ПО СТРАХОВЫМ ВЗНОСАМ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В 2017 ГОДУ

© Крайнова И.М.¹, Савельева Н.А.¹

Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск

Во взаимоотношениях налоговых органов с налогоплательщиками на любых специальных семинарах представители налоговиков в первую очередь рекомендуют налогоплательщикам, плательщикам страховых взносов, при заполнении любых деклараций и расчетов в целях самоконтроля учитывать контрольные соотношения показателей формы, как с показателями внутри формы, так и с показателями других форм. Авторы статьи считают актуальным обратить внимание на разъяснения налоговых органов, а также на мнение отдельных экспертов по заполнению и предоставлению во внебюджетные фонды новых, утвержденных с 2017 года, форм отчетности.

¹ Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит на ж/д транспорте».

Письмом МФ РФ и ФНС РФ от 30.06.2017 № БС-4-11/12678 «О направлении контрольных соотношений» ФНС в соответствии с приказом от 20.12.2010 N ММВ-7-6/741 «О порядке разработки проектов новых форм налоговых деклараций (расчетов) и иных документов, служащих основанием для исчисления и уплаты налогов и сборов, порядке их заполнения и форматов представления «в электронном виде» направляет Контрольные соотношения показателей формы расчета по страховым взносам, утвержденной приказом ФНС России от 10.10.2016 N ММВ-7-11/551 «Об утверждении формы расчета по страховым взносам, порядка ее заполнения, а также формата представления расчета по страховым взносам в электронной форме» (версия 2) с внесенными изменениями взамен направленных ранее письмом ФНС России от 13.03.2017 N БС-4-11/4371, Управлениям ФНС России, которые должны довести указанные контрольные соотношения до нижестоящих налоговых органов по субъектам Российской Федерации.

Контрольные соотношения – это метод математической проверки данных, отражающий корректность введенных данных в декларацию (расчет) путем сопоставления определенных показателей. С помощью этих значений плательщики и инспекторы могут проверить, правильно ли заполнен расчет по взносам. Контрольные соотношения показателей оформлены в виде таблицы, в которой содержатся: формулы контрольных соотношений с указанием строк и листов расчета; описание возможного нарушения законодательства. Обновленные контрольные соотношения направлены взамен предыдущих, которые были установлены в Письме ФНС России от 13.03.17 № БС-4-11/4371.

При заполнении нового РСВ рекомендуется учитывать контрольные соотношения расчета по страховым взносам в части расходов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, приведенные в письме ФСС России от 15.06.2017 № 02-09-11/04-03-13313, так как значительное количество ошибок в части заполнения показателей по расходам на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством связано именно с этой формой (4-ФСС) – (новая форма 4-ФСС, утверждена Приказом ФСС от 07.06.17 № 275 с отчетности за 9 месяцев 2017 года).

Новая форма отчетности для всех работодателей, которая появилась с 01.01.2017 года – это форма СЗВ-СТАЖ «Сведения о страховом стаже застрахованных лиц» (далее – СЗВ-СТАЖ) по всем сотрудникам, которые выполняют работу по трудовому или гражданско-правовому договору (ст. 1, ст. 8, ст. 15 ФЗ от 01.04.1996 № 27-ФЗ).

В течение 2017 года данную новую форму отчетности необходимо сдавать всем работодателям, у которых некоторые из работников оформляют пенсию и напишут соответствующее заявление о предоставлении данной формы. В течение трех календарных дней со дня предоставления заявления о предоставлении индивидуальных сведений, необходимо заполнить и отправить эту фор-

му в ПФР – это требование, предусмотренное п. 2.4 Порядка заполнения, утвержденным Постановлением Правления ПФР от 11.01.2017 № 3п.

Кроме указанного выше случая, по итогам года впервые все работодатели сдают форму СЗВ-СТАЖ по всем работникам в ПФР до 1 марта 2018 года за 2017 год.

Обращаем внимание на то, что, по мнению отдельных экспертов, форма СЗВ-СТАЖ должна предоставляться уже в течение 2017 года по требованиям увольняющихся работников в составе документов, которых работодатель обязан предоставить работнику, таких, например, как справка формы 2-НДФЛ «Справка о доходах физического лица» (далее – 2-НДФЛ).

Точных данных о сроках сдачи указанной формы на текущий момент нет. Пенсионный фонд на сегодняшний момент не озвучил такую информацию.

Форма СЗВ-КОРР предоставляется непосредственно в отделение Пенсионного фонда РФ по месту регистрации организации.

Необходимость предоставления данной формы связана с тем, чтобы контролирующий орган смог владеть полной информацией о застрахованных работниках, а также о тех лицах, которые планируют выйти на заслуженный отдых. Форма предоставляется тогда, когда в ранее переданных сведениях о застрахованных работниках выявлены ошибки в их предоставлении.

Форма СЗВ-КОРР включает в себя шесть разделов: первые три – это сведения о страхователе и работниках; разделе 4 необходимо указать все исправления, связанные с размером начисленной зарплаты или страховых взносов; раздел 5 используется для того, чтобы внести корректировки по доходам, с которых исчислены взносы по дополнительному тарифу; раздел 6 необходим для внесения корректировки по периодам трудоустройства сотрудников.

В апреле 2016 года появилось обязательное нововведение, согласно которому при увольнении работнику помимо справок 2-НДФЛ и о среднем заработке бухгалтер должен предоставить форму СЗВ-М «Сведения о застрахованных лицах (далее – СЗВ-М)», что установлено нормой Федерального закона от 01.04.1996 N 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования»

Этот документ фиксирует стаж работника, независимо какого типа договор был подписан с ним, так как работодатель-страхователь даже за один отработанный день уплатил за сотрудника взносы. В будущем справка СЗВ-М понадобится для правильного начисления пенсионных выплат.

Данные по форме СЗВ-М работодатель обязан предоставлять сотрудникам до 15-го числа каждого месяца, а при увольнении СЗВ-М выдается в последний день работы сотрудника.

В ПФР страхователи предоставляют форму СЗВ-М по всем сотрудникам организации. Бухгалтер не имеет права предоставлять работнику точную копию СЗВ-М, так как в ней содержатся персональные данные других сотрудников (ИНН, ФИО, СНИЛС). Раскрывать данную информацию за-

прещено нормами Федерального закона от 27.07.2006 N 152-ФЗ (ред. от 29.07.2017) «О персональных данных».

За распространение персонифицированных данных может быть применена административная и уголовная ответственность.

Особое внимание работодателей обращается на то, что с 1 июля 2017 года выросли административные штрафы за нарушения при работе с персональными данными граждан.

За нарушение законодательства в области персональных данных работодатель может быть привлечен к административной ответственности по ст. 13.11 КоАП РФ. В частности, обработка персональных данных без письменного согласия работника (когда оно необходимо), если эти действия не содержат уголовно наказуемых деяний, влечет наложение штрафа (ч. 2 ст. 13.11 КоАП РФ):

- на граждан – от 3 000 до 5 000 руб.;
- должностных лиц – от 10 000 до 20 000 руб.;
- юридических лиц – от 15 000 до 75 000 руб.

Такие же меры предусмотрены ч. 2 ст. 13.11 КоАП РФ за обработку персональных данных с нарушением требований к составу сведений, включаемых в письменное согласие.

На основании вышеизложенного документ СЗВ-М в данном случае формируется на одного человека.

Законодательством не прописана ответственность работодателя за несвоевременную выдачу копии СЗВ-М или за отказ от выдачи, но рекомендуется в бухгалтерии регламентировать порядок предоставления этих копий, чтобы подстраховаться от нежелательных разногласий с работниками.

Выдавая копию СЗВ-М, необходимо проверить правильность ее заполнения. При составлении справки отчета СЗВ-М обязательно указываются следующие данные:

- данные страхователя, его реквизиты в ПФР;
- дата отчетного периода;
- тип формы (исходящая);
- ФИО, СНИЛС и ИНН работника;
- дата выдачи справки;
- в нижней части – ФИО руководителя, его подпись, дата и печать (если имеется).

И, наконец, форма «Сведения о заработке (вознаграждении), доходе, сумме выплат и иных вознаграждений, начисленных и уплаченных страховых взносов, о периодах трудовой и иной деятельности, засчитываемых в страховой стаж застрахованного лица (форма СЗВ-ИСХ (далее – СЗВ-ИСХ), применяется с 5 марта 2017 года, утверждена также Постановлением Правления ПФ РФ от 11.01.2017 N 3п.

Форма СЗВ-ИСХ заполняется за отчетные периоды до 2016 года включительно страхователем, нарушившим законодательно установленные сроки представления отчетности.

Особенностью формы ОДВ-1 «Сведения по страхователю, передаваемые в ПФР для ведения индивидуального (персонифицированного) учета является то, что она не является самостоятельной формой, а представляет собой опись (реестр) передаваемых в ПФР документов страхователя, например, СЗВ-КОРР, СЗВ-ИСХ и др.

Список литературы:

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2002 N 117-ФЗ.
2. «Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» от 30.12.2001 N 195-ФЗ.
3. Федеральный закон от 01.04.1996 N 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования».
4. Постановление Правления ПФР от 11.01.2017 N 3п «Об утверждении формы «Сведения о страховом стаже застрахованных лиц (СЗВ-СТАЖ)», формы «Сведения по страхователю, передаваемые в ПФР для ведения индивидуального (персонифицированного) учета (ОДВ-1)», формы «Данные о корректировке сведений, учтенных на индивидуальном лицевом счете застрахованного лица (СЗВ-КОРР)», формы «Сведения о заработке (вознаграждении), доходе, сумме выплат и иных вознаграждений, начисленных и уплаченных страховых взносах, о периодах трудовой и иной деятельности, засчитываемых в страховой стаж застрахованного лица (СЗВ-ИСХ)», порядка их заполнения и формата сведений».
5. Постановление Правления ПФР от 01.02.2016 N 83п «Об утверждении формы «Сведения о застрахованных лицах».
6. Приказ ФНС России от 30.10.2015 N ММВ-7-11/485@ «Об утверждении формы сведений о доходах физического лица, порядка заполнения и формата ее представления в электронной форме».

НОВЫЕ ФОРМЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО СТРАХОВЫМ ВЗНОСАМ С 1 ЯНВАРЯ 2017 ГОДА: АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЗАПОЛНЕНИЯ И ПРЕДСТАВЛЕНИЯ

© Крайнова И.М.¹, Савельева Н.А.¹

Сибирский государственный университет путей сообщения, г. Новосибирск

Актуальность данной статьи заключается в том, что, несмотря на то, что организации – работодатели уже трижды сдали данный расчет в налоговый орган, у бухгалтеров до сих пор остаются некоторые вопро-

¹ Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет и аудит на ж/д транспорте».

сы по его заполнению. Авторы статьи обращают внимание на разъяснения налоговых органов и Минфина по отдельным вопросам заполнения данной формы, которые появились в течение 2017 года.

С января 2017 года администрирование страховых взносов во внебюджетные фонды (Пенсионный фонд Российской Федерации (далее – ПФР), Федеральный фонд обязательного медицинского страхования российской Федерации (далее – ФФОМС), Фонд социального страхования Российской Федерации (далее – ФСС)) передано Федеральной налоговой службе России (далее – ФНС). В связи с этим событием были разработаны и утверждены к применению новые формы отчетности, предоставляемые, как в налоговые органы, так и во внебюджетные фонды, а именно, в ПФР и ФСС.

Так, Приказом ФНС России от 10 октября 2016 г. № ММВ-7-11/551 утверждена новая форма «Расчет по страховым взносам» (далее – РСВ), которая предоставляется плательщиками страховых взносов, производящими выплаты в пользу физических лиц, ежеквартально не позднее 30-го числа месяца, следующего за расчетным (отчетным) периодом, в налоговый орган по месту нахождения организации и по месту нахождения обособленных подразделений организаций, которые начисляют выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц.

Во-первых, обратим внимание на правильность заполнения РСВ, если в организации имеются выплаты в пользу работников, которые не облагаются взносами в соответствии нормами статьи 422 НК РФ, например, командировочные расходы и компенсация за использования личного автомобиля работника в служебных целях (далее – компенсация за автомобиль).

Разъяснения по этому вопросу содержатся в письме Министерства финансов Российской Федерации (далее – МФ РФ) от 23.10.2017 № 03-15-06/69146. Так, выплаты, исчисленные в пользу работников, включая оплату командировочных расходов и компенсацию за автомобиль, должны отражаться по строкам:

- «030 подраздела 1.1 (по страховым взносам на обязательное пенсионное страхование) и подраздела 1.2 (по страховым взносам на обязательное медицинское страхование) Приложения 1 к разделу 1 РСВ;
- 020 Приложения 2 (по страховым взносам на обязательное социальное страхование) к разделу 1 РСВ;
- 210 подраздела 3.2.1 раздела 3 РСВ».

Затем не облагаемые страховыми взносами оплаты командировочных расходов и компенсацию за автомобиль следует отразить по строкам:

- 040 подраздела 1.1 и подраздела 1.2 Приложения 1 к разделу 1 РСВ;
- 030 Приложения 2 к разделу 1 РСВ.

По строке 220 подраздела 3.2.1 раздела 3 РСВ будет отражаться база для исчисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование по

работнику за минусом указанных выплат по командировочным расходам и компенсации за автомобиль работника.

Минфин РФ напоминает, что нарушение порядка заполнения РСВ может привести к неправильным контрольным соотношениям, в связи с чем налоговые органы вправе будут направить требование о представлении пояснений или внесении соответствующих исправлений.

Правильности заполнения РСВ в случае, если в организации увольнялись работники в течение года, посвящено Письмо ФНС от 04.10.2017: «раздел 3 РСВ заполняется плательщиком на всех застрахованных лиц, в пользу которых в отчетном периоде начислены выплаты и иные вознаграждения, в том числе и на уволенных в предыдущем отчетном периоде. ... При этом указывается признак застрахованного лица, в том числе и по уволенным лицам, «1» – является застрахованным лицом и соответствующий код категории застрахованного лица, например «НР»».

Если в персонализированных сведениях о застрахованных лицах отсутствуют данные о сумме выплат и иных вознаграждений, начисленных в пользу физического лица за последние три месяца отчетного (расчетного) периода, подраздел 3.2 раздела 3 расчета не заполняется.

Следовательно, в отношении застрахованных лиц, которым за последние три месяца отчетного (расчетного) периода не начислялись выплаты и иные вознаграждения, плательщиком заполняется раздел 3 расчета, за исключением подраздела 3.2.

При этом количество сведений о застрахованных лицах за отчетный раздел 3 РСВ учитывается в соответствующих графах строки 010 подраздела 1.1 приложения 1 к разделу 1 расчета.

Обращаем внимание организаций, что «в случаях не включения в расчет по страховым взносам за отчетный период уволившихся сотрудников в предыдущем отчетном периоде и не получавших выплаты в отчетном периоде необходимо представить в налоговый орган по месту постановки на учет уточненный РСВ, указав в разделе 3 расчета всех застрахованных лиц, в пользу которых в отчетном периоде начислены выплаты и иные вознаграждения, в том числе и уволенных в предыдущем отчетном периоде».

Согласно норме НК РФ, если в РСВ указаны недостоверные персональные данные, то он считается несданным, о чем плательщику не позднее дня, следующего за днем получения расчета в электронной форме, а именно 10 дней, следующих за днем получения расчета на бумажном носителе, направляется соответствующее уведомление.

Об этом еще раз разъяснила ФНС в письме от 31.10.2017 № ГД-4-11/22115: «в пятидневный срок с даты направления в электронной форме указанного уведомления (десятидневный срок с даты направления такого уведомления на бумажном носителе) плательщик обязан представить расчет, в котором устранено указанное несоответствие. В таком случае датой

представления указанного расчета считается дата представления расчета, признанного первоначально не представленным».

Обращаем внимание на то, что ФНС в целях самоконтроля рекомендует плательщикам перед представлением расчета в налоговый орган сверить персональные сведения о застрахованных лицах в разделе 3 РСВ со сведениями в СЗВ-М.

Также необходимо напомнить об обязанности предоставления в установленный НК РФ срок в налоговый орган нулевого РСВ, если организацией не ведет деятельности, например, вновь созданная компания.

ФНС России по этому поводу дала разъяснения в Письме от 3 апреля 2017 года N БС-4-11/6174, указав, что нулевой расчет сообщает проверяющим, что выплат и вознаграждений физическим лицам, являющимся объектом обложения страховыми взносами, в соответствующем отчетном периоде не производилось. Это позволит налоговому органу установить, что организация не нарушила установленный срок представления расчета.

Одновременно хотелось бы обратить внимание на необходимость предоставления в налоговую инспекцию «нулевого» 6-НДФЛ «Расчет сумм налога на доходы физических лиц, исчисленных и удержанных налоговым агентом» (далее – 6-НДФЛ), если организация, не вела деятельность и не производила выплаты в пользу физических лиц.

Согласно п. 1.1 Порядка заполнения и представления расчета сумм налога на доходы физических лиц, исчисленных и удержанных налоговым агентом по форме 6-НДФЛ, утвержденного Приказом ФНС России от 14.10.2015 N ММВ-7-11/450, расчет заполняется налоговыми агентами на основании данных учета доходов, начисленных и выплаченных физическим лицам налоговым агентом, предоставленных физическим лицам налоговых вычетов, исчисленного и удержанного налога на доходы физических лиц, содержащихся в регистрах налогового учета.

Таким образом, сам порядок заполнения формы 6-НДФЛ подразумевает, что представлять ее необходимо в том случае, когда организация начисляет доход в пользу физического лица. Если же компания не начисляет в пользу физических лиц доходы, она не является налоговым агентом, следовательно, в данном случае у нее отсутствует обязанность по представлению формы 6-НДФЛ в налоговый орган. Аналогичный вывод приведен в Письме ФНС России от 08.06.2016 N ЗН-19-17/97.

Однако, как показала практика взаимоотношений организаций и налоговых органов, налоговым агентам все-таки рекомендуется либо предоставлять в налоговую инспекцию «нулевой» расчет, либо справку в произвольной форме об отсутствии обязанности предоставления этой формы со ссылкой на указанное письмо ФНС. Ведь, если расчет по форме 6-НДФЛ не представлен в течение 10 рабочих дней после последнего дня установленного законом срока, налоговики по истечении этого срока вправе заблокировать

банковские счета организации (п. 6 ст. 6.1, п. 3.2 ст. 76 НК РФ). Во избежание указанной ситуации на практике организации продолжают сдавать в налоговый орган «нулевой» 6-НДФЛ.

Несмотря на применение с 2017 года новой формы РСВ, появление которой связано с передачей вопросов администрирования страховых взносов к налоговым органам, уже сегодня на портале проектов нормативно-правовых актов размещен текст приказа, которым утверждена новая форма РСВ. Обращает на себя внимание новая норма, установленная в порядке заполнения обновленной формы РСВ: недопустимость в форме отрицательных значений. Данная позиция уже была озвучена в Письме ФНС от 24.08.2017 г. № БС-4-11/16793 и рекомендуется плательщикам к практическому применению.

Так, в случае корректировки базы для исчисления страховых взносов за предшествующие отчетные (расчетные) периоды плательщиком представляется уточненный Расчет за предшествующий отчетный (расчетный) период. При этом в текущем отчетном (расчетном) периоде сумма произведенного перерасчета за предшествующий период не отражается в Расчете.

Кроме того, исходя из положений раздела II «Общие требования к порядку заполнения Расчета» Порядка, отрицательных значений при заполнении показателей строк Расчета не предусмотрено.

Налоговые органы в рамках регулярного обмена информацией в соответствии с Порядком взаимодействия территориальных отделений.

ПФР Федеральной налоговой службы по субъектам Российской Федерации от 21.09.2016 N ММВ-23-1/20/4И осуществляют выгрузку в ПФР сведений из Расчетов о начисленных страховых взносах на обязательное пенсионное страхование, содержащихся в разделе 3 Расчета «Персонифицированные сведения о застрахованных лицах» для их отражения на индивидуальных лицевых счетах застрахованных лиц.

В соответствии с пунктом 2 статьи 11.1 Федерального закона от 01.04.1996 N 27-ФЗ «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования» в случае выявления в представленных налоговыми органами сведениях ошибок и (или) противоречий, а также выявления несоответствия между представленными сведениями и сведениями, имеющимися в ПФР, не позволяющих учесть данные сведения на индивидуальных лицевых счетах застрахованных лиц, такие сведения возвращаются в налоговые органы в течение пяти рабочих дней со дня их получения от налоговых органов.

В ходе анализа причин отказа в приеме сведений для ведения индивидуального (персонифицированного) учета, представленных ПФР в рамках регулярного обмена, установлены случаи представления Расчетов с указанием данных о начисленных страховых взносах, содержащих отрицательные значения, которые не могут отражаться на индивидуальных лицевых

счетах застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования, что может послужить причиной нарушения их прав.

На основании изложенного, в случае выявления указанных нарушений необходимо провести адресную работу с плательщиками страховых взносов по вопросу корректного заполнения Расчета и обязать плательщика внести необходимые изменения и представить в налоговый орган уточненный расчет.

Список литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 30.10.2017) // Справочно-правовая система «Консультант +» (дата обращения: 05.04.2017 г.).
2. Вискребенцев И.К. Особенности налогообложения предприятий, занимающихся производством сельскохозяйственной продукции / И.К. Вискребенцев // Финансы. – 2012. – № 8. – С. 25-29.
3. Зубренкова О.А. Классификация крестьянских (фермерских) хозяйств, факторы и условия, определяющие их эффективное функционирование // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 5 (48).
4. Сазонов С.Н. Противоречия в системе налогообложения фермерских хозяйств // Международный научно-исследовательский журнал. – 2014. – № 12-2 (31).
5. Крайнова И.М., Гуркина О.А. Актуальные аспекты налогообложения в крестьянском (фермерском) хозяйстве // Сборник статей II Международной научно-практической конференции г. Пенза, 12 ноября 2017 г. – С. 89-93.

Секция 10

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОЛЛЕКТОРСКОГО АГЕНТСТВА ПО ВОЗВРАТУ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

© Казакова А.С.¹, Симаева Н.П.²

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

В статье исследуются методы управления просроченной задолженностью, представляются динамика роста доли проблемной задолженности и объема проданных долгов коллекторской организации.

Ключевые слова: кредитная задолженность, кредитный портфель, проблемная задолженность, коллекторские агентства, портфель проблемных активов.

В настоящее время проблема просроченной задолженности для банковской деятельности остается актуальной. За счет невыполненных финансовых обязательств населения Российской Федерации отчетливо стали ухудшаться показатели качества розничных портфелей банковских организаций. Некачественное управление активами, включая, в первую очередь, управление кредитным портфелем, приводит к большому количеству проблемных задолженностей.

Начиная с 2012 года постепенно возрастает уровень проблемной задолженности в процентном соотношении для физических лиц. В 2016 году он составлял 10,5-10,9 % от общей суммы выданных банками ссуд. В январе 2016 года объем просроченной задолженности по розничному портфелю (потребительские кредиты, ипотека, авто кредиты, долги по кредитным картам) увеличился на 2,1 %. Указанную динамику можно проследить на рисунке 1.

Удельный вес просрочки физических лиц в общем объеме кредитного портфеля достиг 8,3 %, свидетельствуют данные Центробанка. Просроченная задолженность по корпоративному портфелю выросла в январе 2016 года на 12,1 %. Удельный вес просроченной задолженности по кредитам бизнесу поднялся за месяц с 6,2 до 6,8 %.

В целях возврата просроченной задолженности необходимо привлекать коллекторские организации для работы с проблемными заемщиками банка. Коллекторские агентства сотрудничают с банками по договору подряда (аутсорсинга), тем самым они могут приобретать права на кредитную задолженность, то есть выкупать задолженность у банка (договор цессии). В

¹ Магистрант.

² Доцент кафедры Корпоративных финансов и банковской деятельности, кандидат экономических наук.

последнем случае взыскание задолженности производится в пользу той коллекторской компании, которая приобрела просроченную задолженность у банка по договору цессии, согласно статьи 382 Гражданского кодекса РФ.

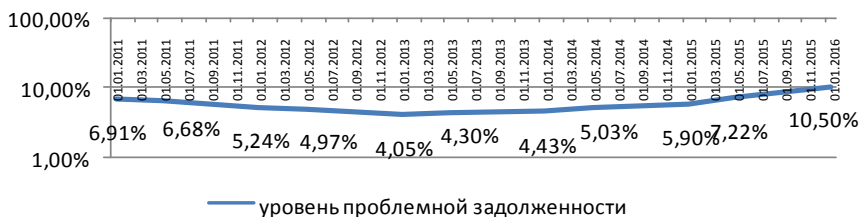


Рис. 1. Динамика роста доли просроченной задолженности

Источник: составлено на основе [1].

Ниже приведен краткий список входящих в государственный реестр коллекторских агентств, осуществляющие деятельность по возврату просроченной задолженности в качестве основного вида деятельности:

- Непубличное акционерное общество «Первое коллекторское бюро» (НАО «ПКБ»);
- Общество с ограниченной ответственностью «Национальная служба взыскания» (ООО «НСВ»).

Специализация НАО «ПКБ» – взыскание дебиторской задолженности с физических и юридических лиц практически на всей территории Российской Федерации – как в досудебном, так и судебном порядке, включая работу с залогами, сопровождение исполнительного производств; финансовый консалтинг; организация сделок по приобретению портфелей проблемных активов (цессия – уступка прав требования по кредитам физических и юридических лиц).

Рассмотрим основные методы управления проблемной задолженностью на примере организации НАО «ПКБ». Среди основных методов взыскания просроченной задолженности:

- Soft-collection – дистанционный этап взыскания, услуги единого по России call-центра (когда срок задолженности составляет до 90 дней), письменные и sms уведомления должников, телефонные переговоры с заемщиками. Техническим обеспечением служит компьютерное оборудование. В ходе телефонных переговоров при достаточном уровне интенсивности давления на должника удастся убедить клиента восстановить график текущих платежей, досрочно погасить задолженность или закрыть долг по акции со списанием части долга, часто при этом сохранив лояльность клиента. Себестоимость единичного телефонного звонка невелика, и один оператор может провести до 90-130 результативных телефонных переговоров за

смену. Организационно это также наиболее удобная технология: единый контакт-центр может располагаться в оборудованном офисе и обеспечивать телефонные звонки на всей территории страны.

- Field-collection – выездное взыскание на досудебном этапе (срок задолженности составляет свыше 90 дней).
- Legal-collection – представление в суде и сопровождение исполнительного производства: получение судебного приказа, оформление искового заявления, участие в судебных заседаниях, работа с исполнительным листом.

Также организация сопровождает процедуры банкротства, санации предприятий-должников, взыскание задолженности в рамках уголовного дела.

Благодаря использованию современных методов управления по взысканию просроченной задолженности, компания НАО «ПКБ» вышла на высокий уровень предоставления коллекторских услуг.

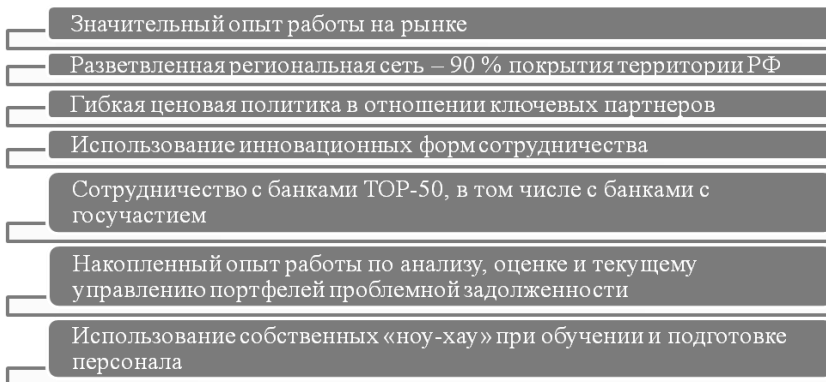


Рис. 2. Основные факторы повышения конкурентоспособности компании НАО «ПКБ» на рынке коллекторских служб

Источник: составлено на основе [2].

Для дальнейшего развития компании рекомендуется проведение следующих мероприятий:

- Четкая формулировка стратегии и целей развития коллекторской компании;
- Постоянное наблюдение за рынком в целях поиска выгодных предложений от потенциальных клиентов;
- Проведение активной PR-компаний, нацеленной как на потенциальных клиентов, так и на иных участников коллекторской деятельности;

- Поддержание положительного имиджа коллекторского агентства и всего образа данного вида бизнеса, популяризация коллекторских услуг и повышение финансовой грамотности населения;
- Разработка эффективной организационной структуры;
- Аккумуляция, анализ и применение статистических данных, уже проведенных сделок по покупке или получению на аутсорсинг просроченной задолженности, создание баз данных;
- Разработка или использование уже созданных эффективных методик оценки реальной стоимости просроченной задолженности;
- Профессиональный подход к поиску персонала и менеджменту;
- Использование, постоянное обновление и совершенствование технических средств, позволяющих сделать работу с заемщиками максимально автоматизированной.

Для организации работы компании применяется программное обеспечение и оборудование интеллектуальных АТС. Программное обеспечение класса CRM и системы управления документооборотом распределяют задачи между сотрудниками коллекторской службы, организуют контроль и аналитику.

НАО «ПКБ» производит предварительный детальный анализ портфеля проблемных активов на основе данных предоставляемых возможным продавцом (цедентом). Стоимость предлагаемой к продаже задолженности устанавливается на дату предоставления информации. Перечень необходимой информации для предварительного анализа обсуждается индивидуально.

Среди субъектов компании можно выделить – розничные банки, ведущие участники российского рынка финансовых услуг, крупные промышленные, страховые, телекоммуникационные, лизинговые, торговые компании, а также физические лица, имеющие просроченную задолженность.

Органами управления НАО «ПКБ» являются:

- Общее собрание акционеров;
- Единоличный исполнительный орган – Генеральный директор. Управляет и несет ответственность за организацию, состояние и достоверность бухгалтерского учета, своевременное представление бухгалтерской (финансовой) отчетности в соответствующие органы, а также сведений о деятельности компании, предоставляемых акционерам, кредиторам и в средства массовой информации.

На российском рынке коллекторских услуг к концу 2016 года объем собственного портфеля проблемной задолженности превысил 237,5 млрд. рублей.

В планах компании продолжить увеличение объемов просроченной задолженности в собственном управлении для дальнейшей самостоятельной работы, а также сотрудничество со сторонними кредитными организациями на условиях агентирования. Компания является признанным лидером на

цессионном рынке, где осуществляется покупка долгов, просроченной задолженности, как по количеству, так и по сумме сделок.

В IV квартале 2016 г. наблюдался ажиотаж на рынке цессии, он был связан со вступлением в силу федерального закона от 03.07.2016 г. № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [3]. Который затрагивает не только коллекторские компании, но и банки, поскольку должник может отказаться от взаимодействия с кредитором, а общение в судебном порядке чревато дополнительными расходами при небольшой сумме кредита.

За 2016 год рынок банковской цессии вырос и по размеру долгов, выставленных на тендер, – 486 млрд. рублей против 444 млрд. рублей годом ранее, и по объему проданных долгов – 364 млрд. рублей против 283 млрд. рублей. На рисунке 3 видно значительное увеличение объема проданных долгов и размер долгов, выставленных на тендер в период с 2015 по 2016 годы.

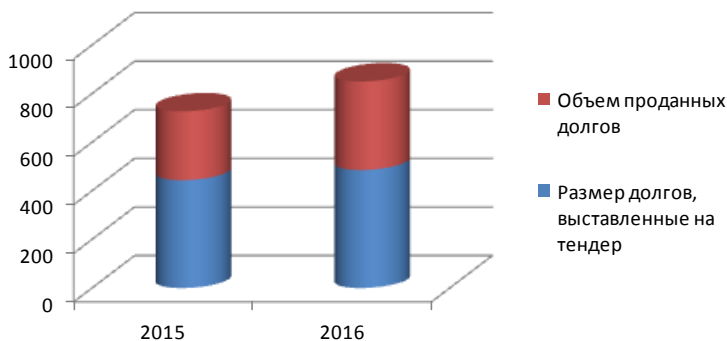


Рис. 3. Динамика роста объема проданных долгов

Источник: составлено на основе [4].

Столь внушительный рост объясняется тем, что в 2016 году продавалась в основном задолженность по кредитам наличными (ранее лидировали POS-кредиты и кредитные карты), при небольшом сокращении количества сделок средний размер проданного портфеля вырос на 20 %.

На рынке продавалось значительное количество кредитов, просроченных на 0,5-2 года с более высокой, чем обычно, оценкой скоринга, которые продавались дороже (за 2,5 % от номинала). Выросла и средняя цена проданных портфелей: компании выкупали портфели в среднем за 1,02 % от номинала против 0,9 % годом ранее.

Сказалось также общее улучшение качества кредитов – в 2016 году составлялись на продажу кредиты с просрочкой от года. Банки стали активнее

избавляться от просроченных потребительских кредитов – в 2016 году на них пришлось 54 % рынка (в 2015 году – 37 %), доля долгов по POS-кредитам снизилась с 35 % до 8 %. Увеличилась и продажа долгов по кредитным картам: в 2015 году этот сегмент занимал четверть рынка, в 2016 году доля карт подросла до 36 %.

По оценкам специалистов компании НАО «ПКБ», рынок цессии будет стабильно расти примерно на 10 % в год. В 2018 году объем сделок может достигнуть 450 млрд. рублей [5].

Определяя перспективные направления развития деятельности НАО «ПКБ» в части повышения эффективности возврата просроченной задолженности как физических, так и юридических лиц, можно назвать следующие стратегические цели компании на предстоящие годы:

- модернизировать модели оценки портфелей;
- повысить «контактность» базы должников;
- повысить качество и эффективность при подаче и сопровождении документов в судебные органы;
- строго соответствовать требованиям федерального закона 230-ФЗ при взыскании обязательств;
- улучшить основные финансовые показатели деятельности;
- усовершенствовать операционную платформу запущенной компанией в 2016 году.

Список литературы:

1. Динамика и структура просроченной задолженности по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf (дата обращения: 01.12.2017).
2. Официальный сайт НАО «ПКБ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.collector.ru/> (дата обращения: 01.12.2017).
3. О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности: федеральный закон от 03.07.2016 г. № 230-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200497/ (дата обращения: 01.12.2017).
4. Годовой отчет за 2016 год НАО «ПКБ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.collector.ru/sites/collector.ru/files/godovoy_otchet_naok_pkb_2016_god_final.pdf (дата обращения: 01.12.2017).
5. Положение о коллекторской деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://yuridicheskaya-konsultaciya.ru/ispolnitelnoe-proizvodstvo/kollector_call.html (дата обращения: 01.12.2017).

Секция 11

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ БАНКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОСРЕДСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ НОВЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

© Бервинова А.П.¹

ФГАОУ ВО «Волгоградский государственный университет», г. Волгоград

В статье рассматривается роль и значение банков в деятельности предприятий, а так же ее повышение благодаря внедрению новых банковских услуг. Приведен перечень новых банковских услуг, предлагаемых банками организациям для привлечения их как новых клиентов и удовлетворения новых и не решенных ранее потребностей предприятий. Рассмотрены причины быстрой модернизации банковских услуг и как следствие высокая избирательность потребителей. Показана взаимосвязь между предложением банковских услуг и растущим спросом на них спросом, со стороны бизнеса.

Ключевые слова: банки, банковские услуги, предприятия, расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, финансирование, получение максимальной прибыли, рыночная конкуренция, электронные технологии, модернизация бизнес процессов.

В настоящее время в России более 500 коммерческих банков (528 на 01.11.2017) [1]. Каждый из них одной из основных целей ставит – привлечение клиента, и получение максимальной прибыли с предоставленных ему услуг. Для того чтобы эта задача выполнялась, банки изобретают все новые креативные способы, создавая интересные решения текущих потребностей клиентов. Основной задачей банков при создании новых банковских услуг – это усовершенствование предыдущих инструментов и создание широкого ассортимента инновационных продуктов для увеличения конкурентоспособности и привлечения новых клиентов.

Сегодня понятие «банковский продукт» широко применяемый термин. В литературе данный термин стал появляться в период перехода к рыночной экономике. Под «банковским продуктом» следует понимать – операцию, совершенную финансовым учреждением, направленную на улучшение условий деятельности. Банковский продукт – результат деятельности, выступающий в виде товара, который попадает на рынок в виде товара.

Причины интенсивного развития банков и постоянный рост предлагаемых на рынке банковских услуг обуславливаются ужесточением рыночной конкуренции. Данная ситуация сложилась из трех факторов:

1. Большое количество коммерческих банков.

¹ Магистрант кафедры Теории финансов, кредита и налогообложения.

2. Ужесточение норм регулирования и денежно-кредитной политики Центрального Банка.
3. Государственная поддержка коммерческих банков с долей государственного капитала.

К причинам увеличения роли банков в деятельности организаций относятся: рост числа потенциальных клиентов, требующих индивидуального подхода и решений точечных задач бизнеса.

Для организаций основными задачами, требующими оперативных решений со стороны банковской системы, являются:

- Финансирование (кредитные продукты, займы, лизинг и т.п.).
- Расчетно-кассовое обслуживание.

Финансирование – подразумевает устранение кассовых разрывов, возникших на предприятиях в ходе хозяйственной деятельности, а так же приобретение основных средств, для создания нового производства или усовершенствование действующих производственных процессов. Для решения задачи финансирования организаций и привлечение новых потенциальных заемщиков банки постоянно модернизируют и дополняют линейку кредитных продуктов. В настоящее время банками создано большое количество новых форм финансирования, к ним относятся:

- Возобновляемая кредитная линия;
- Невозобновляемая кредитная линия;
- Овердрафт;
- Факторинг;
- Лизинг;
- Рефинансирование;
- Контрактное финансирование;
- Гарантийная линия.

Высокая диверсификация кредитных продуктов позволяет удовлетворить практически любую потребность в финансировании, установить сезонные лимиты выборки денежных средств и применять индивидуальный график погашения. В связи с решением финансовых проблем в организации и благодаря индивидуальному подходу банков, современные предприниматели все чаще пользуются услугами кредитования в банках. Многие организации пользуются кредитными средствами на постоянной основе. Поэтому широкая линейка кредитных продуктов продвигает взаимоотношения банков и юридических лиц на новый более тесный уровень взаимодействия.

Расчетно-кассовое обслуживание – основной способ взаиморасчетов между организациями и их контрагентами. Расчетно-кассовое обслуживание – это не только операция по переводу денежных средств контрагенту. РКО включает в себя спектр услуг, сопровождающих обслуживание расчетного-счета в банке. Большая часть расчетного обслуживания осуществляется через электронные ресурсы. К новым банковским услугам в этом направлении относятся:

- Современный клиент-банк;
- Мобильное приложение;
- СМС-информирование;
- Корпоративная карта;
- Онлайн-конвертация валюты;
- Страхование сотрудников, основных средств;
- Круглосуточная юридическая помощь;
- Индивидуальный интерфейс (отображение нескольких счетов разных компаний в одном клиент-банке);

Таким образом, клиент имеет возможность дистанционно пользоваться огромным количеством инструментов банка: отправлять платежные поручения, получать смс-уведомления о блокировках счета, конвертировать валюту, страховать сотрудников и производственные средства, обратиться за юридической поддержкой и другими. Все вышеперечисленное позволяет клиенту действовать быстро и за считанные минуты проводить необходимые операции, при этом экономя время на посещение офиса банка. Благодаря современным технологиям у клиента появилась возможность вести бизнес здесь и сейчас 24/7. Безусловно, высокотехнологичные возможности пользования банковскими продуктами плодотворно влияют на развитие всех отраслей бизнеса. Упрощенные процедуры электронного сервиса экономят время клиента, который в свою очередь освобождённое время тратит на воплощение новых идей развития своего бизнеса в реальность.

Есть и другие, не менее важные банковские продукты для предприятий, которые привлекают новых потенциальных клиентов и решают их бизнес-задачи:

- Валютный контроль.
- Брокерские услуги с ценными бумагами.
- Депозиты.
- Неснижаемый остаток.
- Овер-найт.
- Аккредитивы.
- Хеджирование валютного курса.
- Зарплатный проект.
- Торговый эквайринг.
- Интернет эквайринг.
- Онлайн-бухгалтерия.

Эти услуги предоставляются банками, в связи с растущим спросом на них. А так же возможность предоставления данных услуг клиентам является конкурентным преимуществом банка, а значит, является более привлекательным для клиентов и их партнеров. Предоставление вышеуказанных услуг является трудоемким процессом, требующим участия высококвалифицированных специалистов и разработок удобных бизнес-процессов как внутри банка, так со стороны клиента.

Предложение и совершенствование банковских продуктов для банка затратный и трудоемкий процесс, результатом которого является получение прибыли, после реализации услуг клиентам. Потребление новых банковских услуг предприятиями имеет ту же цель – экономия времени, затрат, оптимизация бизнес-процессов, результатом которых является получение максимальной прибыли. Таким образом, сотрудничество банков и их клиентов (предприятий) является взаимовыгодным, и поэтому позволят развиваться сразу двум отраслям экономики – банковскому сектору и частному бизнесу. Поэтому повышение роли банков в деятельности организаций путем модернизации старых и внедрения новых продуктов является неотъемлемой частью развития экономики и новых технологичных процессов.

Список литературы:

1. Официальный сайт Банка России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.
2. Пищалина Н.М. Новые банковские продукты и услуги [Электронный ресурс] // Территория науки. – 2016. – № 3. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/novye-bankovskie-produkty-i-uslugi/>.
3. Казимагомедов А. Банковское дело. Организация деятельности центрального банка и коммерческого банка, небанковских организаций. Учебник. – Инфра-М, 2017.
4. Белоглазова Г., Кроливецкая Л. Банковское дело: розничный бизнес. Учебное пособие. – КноРус, 2017.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ РФ В РАМКАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕГАРЕГУЛЯТОРА

© Губарева Ю.В.¹

ФГБОУ ВПО Самарский государственный экономический университет,
г. Самара

Анализируется современное состояние микрофинансового рынка в России. Раскрываются основные проблемы и тенденции, а также меры государственного регулирования данной сферы.

Ключевые слова: микрофинансирование, Мегарегулятор, не-кредитные финансовые институты, регулирование Центрального банка РФ.

¹ Студент 2 курса магистратуры, направление «Финансы и кредит», профиль «Банковский менеджмент».

Микрофинансовые организации (МФО) являются сравнительно молодым финансовым институтом, появившимся в XX в. благодаря Нобелевскому лауреату из Бангладеша Мохаммеду Юнусу. Первоначально главной целью таких организаций было предоставление доступа к кредитным ресурсам бедным и социально незащищённым слоям населения, выдача денег «до зарплаты», а также финансирование малого и микробизнеса.

Российский рынок МФО зародился 15 лет назад, однако бурный рост его начался в 2013-2014 гг., во многом благодаря ужесточению требований к заёмщикам со стороны банков. Так, в четвертом квартале 2011 года официально зарегистрировано было 757 микрофинансовых организаций, наиболее крупными по величине активов среди которых являлись «Микрофинанс», «Домашние деньги», «Быстрый займ», «Микрозайм» и «МигКредит». На конец 2015 г. число МФО увеличилось до 4 тыс. После поднятия Банком России ключевой ставки до 17 % осенью 2014 г. рентабельность банковского дела резко сократилась, что повлекло за собой более тщательный выбор заёмщиков, тщательное изучение кредитной истории. Объем рублёвых кредитов физическим лицам за 2015 г. упал на 5,7 %, причём падение приобретает характер устоявшейся тенденции. Это способствовало развитию рынка МФО в последние два года.

Успешное развитие рынка микрофинансирования и увеличившееся число жалоб потребителей финансовых услуг вызвало усиление регулирования со стороны Банка России. Результатом новой политики регулятора стало сокращение численности МФО, в первую очередь, за счет уменьшения «теневых сектора» микрофинансирования, а также числа небольших МФО, которые не в состоянии соответствовать новым требованиям ЦБ РФ. На диаграмме четко прослеживается тенденция увеличения числа исключенных из реестра МФО с момента получения Банком России полномочий Мегарегулятора. Третий квартал 2014 года выступил своеобразной точкой перелома: именно в эту дату прекратился рост числа МФО, и началось усиление темпов сокращения их численности. Причиной тому стал разразившийся в конце 2014 года финансовый кризис, вызванный падением цен на нефть и, как следствие, курса рубля. В первом квартале 2016 года впервые зафиксировано превышение числа исключенных МФО из реестра над включенными.

На III квартал 2016 приходится пик сокращений численности участников рынка за период с конца 2014 года. Относительно II квартала 2016 произошло снижение на 10,9 %. В процессе очистки государственного реестра от недобросовестных и нежизнеспособных МФО из него были исключены сведения о 468 МФО.

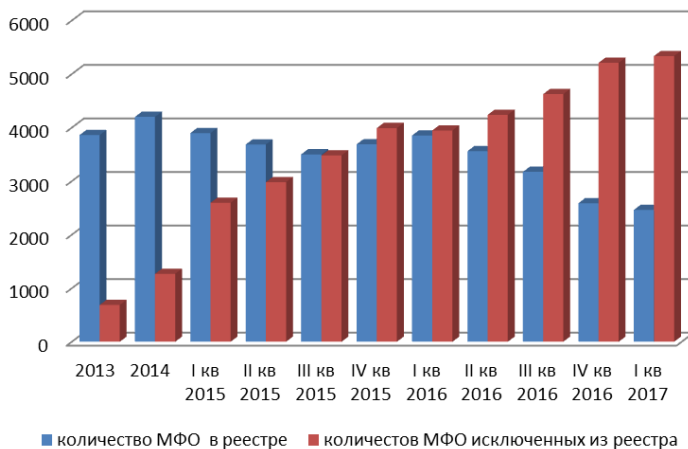


Рис. 1. Динамика численности микрофинансовых организаций в России

В I квартале 2017 года сокращение количества участников государственного реестра МФО замедлилось, число организаций на конец периода снизилось до 2462. За IV квартал 2016 года количество участников реестра сократилось на 585. Такая динамика связана с завершением в 2016 году первого этапа очистки реестра от нежизнеспособных и недобросовестных игроков, проводимого Банком России с 2014 года. За неоднократное нарушение законодательства из реестра были исключены 184 микрофинансовые организации, оставшиеся были исключены в связи с ликвидацией. При этом количество вновь зарегистрированных участников в I квартале 2017 года, составило 140.

Второй этап очистки, начавшийся в 2017 году, нацелен на дальнейшее исключение из государственного реестра МФО организаций, не соблюдающих установленные требования законодательства, в том числе нарушающих права потребителей финансовых услуг, не выполняющих требования к наименованиям, финансовой устойчивости и надежности, не вступивших в саморегулируемые организации, а также не предоставивших в течение года ни одного микрозайма.

В марте 2016 года вступили в силу поправки к Закону №151-ФЗ, согласно которым микрофинансовые организации были разделены на две категории – микрофинансовые компании и микрокредитные компании. По умолчанию все организации, включенные в реестр МФО на дату вступления в силу нового ФЗ, стали считаться микрокредитными компаниями. К Микрофинансовыми же отнесли компании, размер собственных средств которых составил не менее 70 млн рублей. Им стал доступен весь спектр операций, которые раньше было разрешено выполнять МФО (выпуск облигаций, при-

влечение денежных средств граждан и юридических лиц, выдача микрозаймов в размере до 1 млн рублей на одного заемщика).

К микрокредитным отнесли компании с капиталом менее 70 млн рублей. На их деятельность распространяется запрет по привлечению и инвестированию средств населения, и микрозаймы такие компании могут предоставлять только за счет собственных средств. Также законопроект уменьшил для них лимит выдачи микрозаймов одному гражданину до 500 тыс. рублей (вместо 1 млн рублей, установленных ранее).

Начиная с 26 июля 2016 года микрофинансовым организациям было разрешено подать в Банк России необходимые документы для получения статуса МФК. За I квартал 2017 года 12 МФО получили статус микрофинансовой компании, две новые компании были внесены в реестр как МФК. В результате на конец периода их количество составило 19. При этом капиталом выше требуемого для получения статуса МФК (70 млн. рублей) на аналогичную дату обладали 147 организаций.

Сокращение количества участников рынка привело к увеличению концентрации. За III квартал 2016 доля задолженности по основному долгу по выданным микрозаймам 20 крупнейших МФО по профильным активам выросла с 44,6 % до 46,4 %, доля 100 крупнейших – с 74,1 % до 74,9 %. В I квартале 2017 года доля задолженности по основному долгу по выданным микрозаймам 20 крупнейших МФО выросла до 50,7 %, доля топ-100 – до 79,5 %.

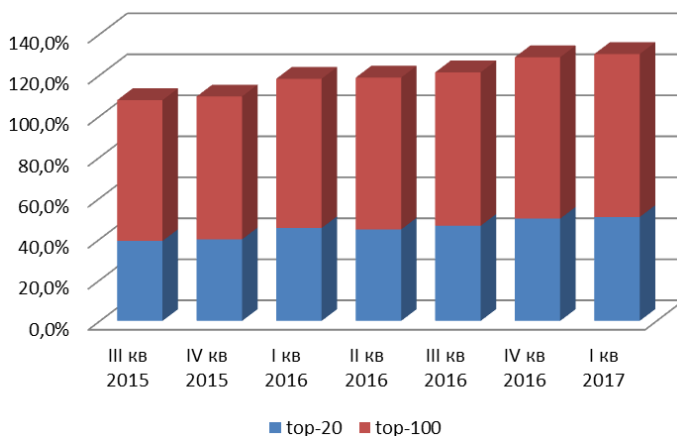


Рис. 2. Концентрация на рынке микрофинансирования в России

Распределение МФО по регионам РФ неоднородно. Практически половина портфеля микрозаймов (49,5 % микрозаймов, выданных в II квартале 2017) приходится на организации, зарегистрированные в Центральном Феде-

ральном округе. На втором месте Приволжский Федеральный округ – 13,9 %, что значительно ниже чем в ЦФО.

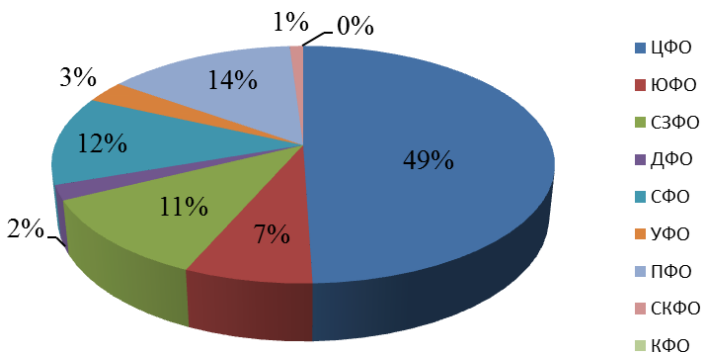


Рис. 3. Распределение МФО по регионам РФ

В целом на рынке присутствует тенденция ужесточения надзора за микрофинансовыми организациями со стороны государства. Причем применяемые меры свидетельствуют о приближении МФО к статусу кредитных организаций.

Так с 1 июля 2017 года введены ограничения по количеству микрозаймов на одного заемщика. Максимум 10 микрозаймов сроком до 30 дней и 7 пролонгаций каждого из договоров (а с 01.01.2019 эти цифры уменьшатся до 9 и 5 соответственно). Ограничения не коснутся займов суммой до 3 тыс. рублей с коротким сроком возврата. Кроме того, при выдаче займов кредиторы будут обязаны выяснять у клиентов цели, на которые они оформляются, а также источники дохода, из которых планируется погашение долга.

Также планируется ввести ограничение по размеру процентной ставки до 150 % годовых. Сейчас максимальное значение ПСК по наиболее востребованным микрозаймам «до зарплаты» составляет 799,08 %, среднерыночное – 599,3 %, тогда как ПСК по потребительским кредитам в банках в среднем равна 28,25 % годовых.

Однако регулирование деятельности микрофинансовых организаций имеет ряд своих особенностей, основной из которых является обязательное членство МФО в саморегулируемых организациях.

Так, согласно положениям Федерального закона от 13 июля 2015 г. № 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка», все организации, осуществляющие свою деятельность на финансовых рынках должны вступить в саморегулируемые организации. При этом в соответствии с вышеуказанным Законом, обязанность вступить в СРО наступает у микрофинансовой организации в течение 180 дней, следующих за днем наступления одного из событий:

- 1) «получение некоммерческой организацией статуса саморегулируемой организации соответствующего вида при отсутствии до указанного дня саморегулируемой организации соответствующего вида;
- 2) прекращение своего членства в саморегулируемой организации» [3].

Получается, что обязанность организации позаботиться о подаче документов в одну из саморегулируемых организаций возникает с момента регистрации СРО и внесения сведений о ней в соответствующий реестр.

10 марта 2016 года Банк России включил в реестр саморегулируемых организаций на финансовом рынке в отношении вида деятельности микрофинансовых организаций две СРО: СРО «Микрофинансирование и развитие» («МиР», г. Москва) и СРО «Единство» (г. Казань). Соответственно, в целях реализации предусмотренной Федеральным законом обязанности к 6 сентября 2016 года все МФО были обязаны стать членами одной из трех зарегистрированных СРО (помимо указанных двух, свою деятельность в рассматриваемой сфере осуществляет также союз «Микрофинансовый альянс «Институты развития малого и среднего бизнеса»), функционирующих на рынке микрофинансирования.

На указанные СРО возлагаются, согласно положениям вышеуказанного Закона, две основные функции: первичный контроль за МФО и разработка базовых стандартов их деятельности.

Отсюда следует, что СРО условно выполняет функцию Мегарегулятора, что, безусловно, способствует эффективной работе всех его участников.

«Саморегулируемой организацией должны быть разработаны проекты базовых стандартов следующих видов:

1. Стандарт по защите прав потребителей финансовых услуг.
2. Стандарт по управлению рисками.
3. Стандарт по операциям на финансовых рынках.

Базовый стандарт по защите прав потребителей финансовых услуг содержит:

- Раскрытие информации об условиях получения микрозайма (в том числе и в рекламных сообщениях).
- Меры по ограничению предельного уровня задолженности (в том числе количество пролонгаций микрозайма и число микрозаймов «в одни руки» в течение года).
- Требования к квалификации персонала МФО Обработка жалоб и обращений клиентов МФО.

Базовый стандарт по управлению рисками:

- Основные процедуры управления рисками МФО.
- Требования к внутренним документам об управлении рисками.
- Основные виды рисков: кредитный, ликвидности, операционный и правовой.

Базовый стандарт по операциям на финансовом рынке:

- Выдача микрозайма.
- Привлечение инвестиций от физических лиц по договорам займа [5].

Тот факт, что СРО имеет право вносить какие-либо предложения в ЦБ РФ разрабатывать стандарты работы, положительно сказывается на жизни как кредиторов, так и заемщиков, а также способствует всестороннему развитию рынка финансовых услуг.

На 24 марта 2017 года членами трех СРО стали 2322 МФО, то есть 95,2 % участников рынка. Оставшаяся доля микрофинансовых организаций либо проходила процесс вступления в СРО, либо мигрировала с одной СРО в другую.

Следует указать, что вступление микрофинансовых организаций в СРО положительно скажется на их деятельности, поскольку все микрофинансовые организации, имеющие членство в СРО, обладают некоторыми преимуществами и предоставляют дополнительные гарантии прав заемщиков, что значительно повышает спрос на их займы со стороны потребителей.

Во-первых, подобные организации могут без проблем размещать свою рекламу, в то время как другие организации не всегда могут воспользоваться подобным правом, что отрицательно сказывается на их объемах кредитования.

Во-вторых, заемщики больше доверяют МФО, являющимся членами СРО, поскольку не боятся мошенничества.

И, в-третьих, ввиду того, что на сегодняшний день распространены случаи недобросовестности кредиторов, осуществляющих свою деятельность нелегально, то только участием в саморегулируемой организации кредитор сможет доказать свою добросовестность по отношению к потребителю.

Таким образом, в настоящее время микрофинансовый рынок переживает один из наиболее сложных этапов своего развития – этап становления и организации. Приоритетная задача, стоящая перед государством, – борьба с микрофинансовыми организациями, которые осуществляют свою деятельность нелегально. Указанная задача является актуальной потому, что подобные кредиторы не способствуют развитию микрофинансового рынка и нарушают права потребителей финансовых услуг.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России).
2. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях».
3. Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».

4. Василец К.М. Риски на финансовом рынке современной России / К.М. Василец // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями. – 2015. – № 2. – С. 12-16.

5. Коробейникова И.С. Проблемы законодательного регулирования микрофинансирования в России / И.С. Коробейникова // Наука и общество. – 2017. – № 1. – С. 30-33.

6. Мамута, М.В. О совершенствовании регулирования деятельности кредитных потребительских кооперативов в России/ М.В. Мамута// Деньги и кредит. – 2015. – № 12. – С. 9-13.

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ РОССИЙСКИХ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

© Силаева А.С.¹

ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

В статье предложена кластеризация отечественных страховых организаций на основе показателей суммы страховых сборов и суммы страховых выплат за 4 квартал 2016 года. На основе проведенного анализа при помощи различных методов были выделены основные группы российских страховщиков, характеризующиеся различными объемами рынка.

Ключевые слова: кластерный анализ, страховая компания, сумма страховых сборов, сумма страховых выплат.

Страховой рынок России претерпевает значительные изменения. Серьезное влияние кризиса, проседание многих направлений бизнеса – все это заставляет компании работать более эффективно. За 2016 год многие страховщики не смогли справиться с этой задачей – из 330 компаний, существовавших на рынке в начале года, к концу декабря осталось на плаву менее 260 [1]. В таких условиях топ-менеджменту страховой организации особенно важно осознавать, какую нишу на рынке занимает компания, и какие риски для нее являются наиболее опасными в данный момент времени.

Для изучения данных вопросов в работе рассмотрена 21 крупная отечественная страховая организация. В данный список вошли компании, представленные в таблице 1.

¹ Студент.

Таблица 1

Анализируемые страховые организации

Обозначение	Наименование страховщика	Обозначение	Наименование страховщика
x_1	Ренессанс Страхование	x_{12}	Энергогарант
x_2	Ингосстрах	x_{13}	Кардиф
x_3	РЕСО-Гарантия	x_{14}	Арсеналь
x_4	Сбербанк страхование	x_{15}	СОГАЗ
x_5	АльфаСтрахование	x_{16}	Региональная страховая компания
x_6	ВТБ Страхование	x_{17}	Югория
x_7	ВСК	x_{18}	Респект
x_8	Согласие	x_{19}	ЭРГО
x_9	Росгосстрах	x_{20}	Зетта Страхование
x_{10}	Капитал Страхование	x_{21}	СГ УралСиб
x_{11}	МАКС		

В качестве признаков кластеризации рассмотрены такие показатели, как сумма страховых сборов и сумма страховых выплат компаний за 4 квартал 2016 г. [3] Проверка совокупности на наличие выбросов проведена при помощи метода ближайшего соседа. В данном методе расстояние D между кластерами X и Y , состоящих из объектов $\{x_1, \dots, x_k\}$, $\{y_1, \dots, y_l\}$, определяется как расстояние между самыми близкими объектами разных кластеров:

$$D(X, Y) = \min d(x_i, y_i).$$

Результаты представлены на рисунке 1.

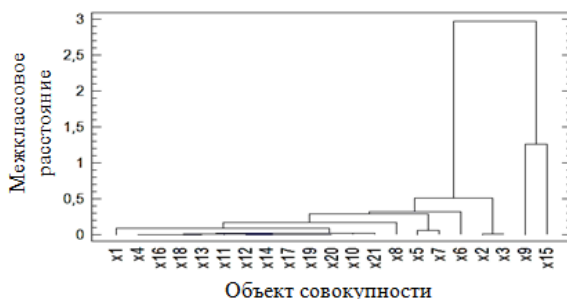


Рис. 1. Кластеризация методом ближайшего соседа

На основе дендрограммы можно сделать вывод о наличии следующих выбросов совокупности: x_9 – Росгосстрах x_{15} – СОГАЗ. Данный вывод подтверждается при помощи метода Хотеллинга. Результаты проверки представлены в таблице 2.

Таблица 2

Проверка выбросов совокупности методом Хотеллинга

Компания	$T_{расч}$	Сравнение	$T_{табл}$
Росгосстрах	248,48	>	23,697
СОГАЗ	138,05		

В качестве методов кластеризации выбраны метод Уорда, метод дальнего соседа и метод k-средних. По методу Уорда межклассовое расстояние определяется как функционал дисперсии внутри кластера:

$$D(X, Y) = \frac{kl}{k+l} \cdot (\bar{x} - \bar{y}) \cdot (\bar{x} - \bar{y}).$$

Метод дальнего соседа предполагает, что расстояние между двумя кластерами вычисляется как расстояние между самыми дальними объектами разных кластеров:

$$D(X, Y) = \max d(x_i, y_i).$$

При кластеризации методом k-средних вначале совокупность объектов делится на k первоначальных кластеров $\{X_1, \dots, X_k\}$. Далее определяется расстояние от каждого объекта до центров тяжести $\{c_1, \dots, c_k\}$. Образовывается новый набор кластеров $\{Y_1, \dots, Y_k\}$, таким образом, что каждый объект помещается в кластер, соответствующий ближайшему к нему центру тяжести. Процедура повторяется до тех пор, пока структура кластеров не стабилизируется [2].

Полученные дендрограммы представлены на рисунках 2, 3, 4.

При этом для исследования из совокупности предварительно исключаются нетипичные данные.

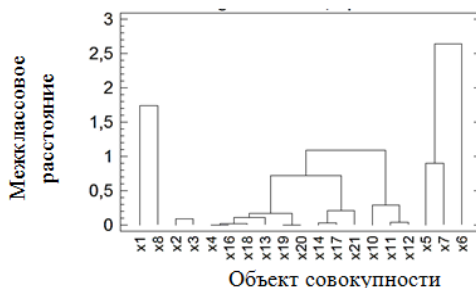


Рис. 2. Кластеризация методом Уорда

Для обеспечения устойчивой выборки совокупность разделена на четыре кластера. Результаты проведенного кластерного анализа приведены в таблице 3.



Рис. 3. Кластеризация методом дальнего соседа

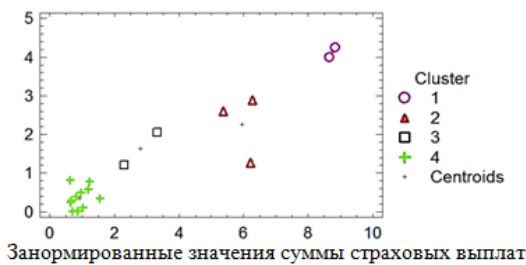


Рис. 4. Кластеризация методом k-средних

Таблица 3

Результаты кластеризации

Метод																	
	Ренессанс Страхование	Ингосстрах	РЕСО-Гарантия	Сбербанк страхование	АльфаСтрахование	ВТБ Страхование	ВСК	Согласие	Капитал Страхование	МАКС	Энергогарант	Карлиф	Арсеналь	Региональная страховая компания	Югория	Респект	ЭРГО
Уорда	3	1	1	4	2	2	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Дальнего соседа	3	1	1	4	2	2	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4
k-средних	3	1	1	4	2	2	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4

Кластерный анализ позволяет отбросить самые «лучшие» и самые «худшие» по финансовому положению отечественные страховые организации и помогает выделить их однородные группы.

Поскольку результаты кластеризации различными методами дают одинаковый результат, можно говорить о качественном и устойчивом разделении совокупности на кластеры. Таким образом, в ходе исследования получены 4 основных кластера отечественных страховых организаций, характеризующиеся следующими уровнями развития (таблица 4):

Таблица 4

**Характеристика кластеров по признакам
за 4 квартал 2016 г. (млн. руб.)**

Показатель	1 кластер	2 кластер	3 кластер	4 кластер
Страховые организации	• Ингосстрах • РЕСО-Гарантия	• АльфаСтрахование • ВТБ Страхование • ВСК	• Ренессанс Страхование • Согласие	• Сбербанк страхование • Капитал Страхование • МАКС • Энергогарант • Кардиф • Арсеналь • Региональная страховая компания • Югория • Респект • ЭРГО • Зетта Страхование • СГ УралСиб
Средняя сумма страховых сборов	87,49	59,53	28,09	9,21
Средняя сумма страховых выплат	41,26	22,57	16,32	3,44

Как видно из данных таблицы 4, лидерами отечественного страхового рынка в 4 квартале 2016 г. являлись компании Ингосстрах и РЕСО-Гарантия. Также довольно уверенную позицию заняли компании АльфаСтрахование, ВТБ Страхование, ВСК. Относительно небольшая доля страховых сборов и выплат приходится на компании Ренессанс и Согласие, и немного отстающую позицию занимают такие страховые организации, как Сбербанк Страхование, Капитал Страхование, МАКС, Энергогарант, Кардиф, Арсеналь, Региональная страховая компания, Югория, Респект, ЭРГО, Зетта Страхование, СГ УралСиб.

Попадание в четвертый кластер довольно значительного числа компаний свидетельствует о высокой концентрации страхового рынка. В этой связи должна повышаться роль государственного регулирования с целью защиты страхователей и контроля над ценообразованием в страховом бизнесе.

Список литературы:

1. Итоги 2016 года: Страховой рынок в 2017 году. Качественная перезагрузка [Электронный ресурс] / Интерфакс. – Режим доступа: <http://www.interfax.ru/business/543629> (дата обращения: 23.10.2017).

2. Методы эконометрики и многомерного статистического анализа: учебник / Н.П. Тихомиров, Т.М. Тихомирова, О.С. Ушмаев. – М.: Экономика, 2011. – 647 с.

3. Финансовые показатели страховых компаний России [Электронный ресурс] // Сравни.ру. – Режим доступа: <https://www.sravni.ru/strakhovye-kompanii/rating/finansovij/> (дата обращения: 23.10.2017).

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИЗУЧЕНИЕ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ ДЕПОЗИТОВ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ

© Соколовская М.Е.¹

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

В статье представлен анализ динамики банковских депозитов (вкладов) юридических лиц в РФ. Рассмотрена структура депозитов предприятий и организаций с 2010 по 2016 гг. Выявлена зависимость объема депозитов юридических лиц от результатов финансовой деятельности предприятий и организаций в федеральных округах РФ.

The article presents an analysis of the dynamics of corporate deposits in Russian Federation. The structure of deposits of organizations is considered (from 2010 to 2016). The dependence of the volume of corporate deposits on the results of financial activities of organizations in the federal districts of the Russian Federation has been revealed.

Ключевые слова: вклады (депозиты), юридические лица, динамика, структура, зависимость.

Key words: deposits, legal entities, the deposit market, dynamics, structure, dependence.

Для стабильного функционирования кредитных организаций и осуществления кредитования реального сектора экономики необходимы финансовые ресурсы, значительную часть которых составляют средства предприятий и организаций, привлекаемые в банковский сектор.

В 2016 г. по сравнению с 2010 г. объем депозитов юридических лиц (кроме кредитных организаций), привлечённых в банковский сектор страны возрос на 7 079,3 млрд. руб. (на 157,86 %) и по данным Банка России к началу 2017 г. составил 11 563,9 млрд. руб. В среднем ежегодно в течение рассматриваемого периода объем депозитов юридических лиц возрастал более,

¹ Студент.

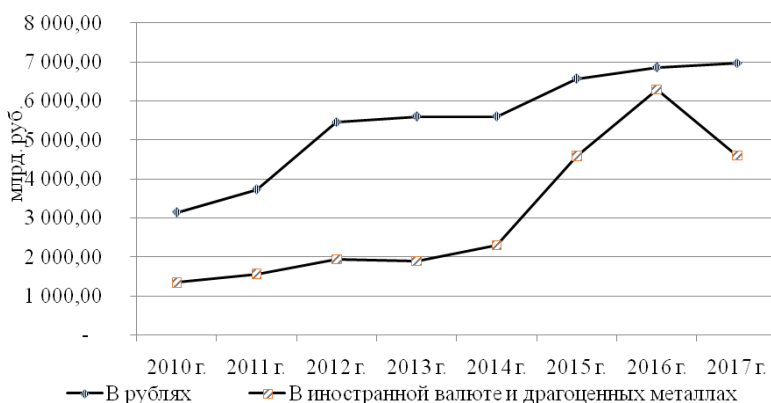
чем на 500 млн. руб. Удельный вес депозитов юридических лиц в общем объеме привлечённых средств клиентов в РФ варьируется от 25 % (на 1 января 2011 г.) до 42 % (на 1 января 2016 г.) (табл. 1).

Таблица 1

**Депозиты (вклады) юридических лиц
в кредитных организациях РФ на начало года [5]**

Год	Средства клиентов, привлеченные в кредитные организации РФ, млрд. руб.	В том числе:
		депозиты юридических лиц, млрд. руб.
2010	17 208,8	4 484,6
2011	21 289,2	5 292,3
2012	26 560,9	7 382,5
2013	23 171,7	7 493,1
2014	26 455,8	7 897,7
2015	27 523,6	11 152,8
2016	31 286,3	13 151,3
2017	34 120,9	11 563,9

К началу 2017 г. вклады предприятий и организаций в национальной валюте составляли 6 966,7 млрд. руб., а в иностранной валюте – 4 597,2 млрд. руб. Объём вложений юридических лиц в рублях возрос к началу 2017 г. по сравнению с 2010 г. более, чем в 3 раза, а в иностранной валюте и драгоценных металлах – более, чем в 2,5 раза (рис. 1).



**Рис. 1. Динамика банковских депозитов юридических лиц
в кредитных организациях РФ на начало года**

Существенное увеличение объема валютных вкладов наблюдается в 2016 г. (более, чем в 2,5 раза по сравнению с 2014 г.), что, скорее всего, обуславливается относительной стабильностью курса доллара, а также высокими процентными ставками по привлеченным кредитными организациями

депозитам. Например, по вкладам свыше 3 лет для юридических лиц средневзвешенная ставка составляла 7,47 % годовых, хотя уже к началу 2017 г. снизилась до 2,47 % годовых).

В региональной структуре вкладов юридических лиц в течение рассматриваемого периода существенных изменений не произошло, наибольший удельный вес составляют депозиты юридических лиц Центрального федерального округа (более 70 %). На втором месте находится Северо-Западный федеральный округ, доля которого составляет около 7 % от общего объема, а наименьший удельный вес отмечается в Северо-Кавказском и Южном федеральных округах (менее 1 %) (рис. 2).

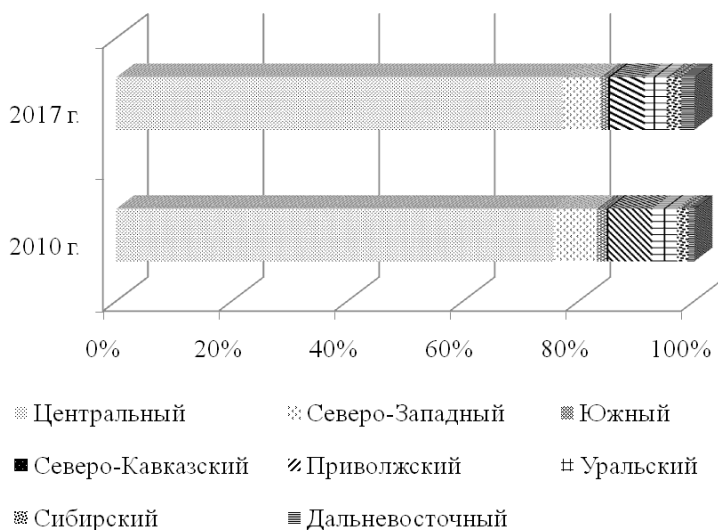


Рис. 2. Структура вкладов юридических лиц в федеральных округах РФ в общем объеме вкладов в РФ на начало года, % к итогу

Анализируя динамику вкладов юридических лиц в федеральных округах за рассматриваемый период, стоит отметить увеличение объема депозитов предприятий и организаций во всех регионах (например, в Центральном федеральном округе – более, чем на 5 541,2 млрд. руб.). Наиболее высокий темп роста в начале 2017 г. по сравнению с январем 2010 г. демонстрирует Дальневосточный федеральный округ – 587,77 % (на втором месте находится Северо-Кавказский федеральный округ – 323,96 %).

В процессе исследования была изучена зависимость депозитов юридических лиц от сальдированного финансового результата деятельности предприятий и организаций в федеральных округах РФ (табл. 2).

Таблица 2

**Финансовые результаты деятельности предприятий
и объем депозитов (вкладов) юридических лиц
в федеральных округах РФ на начало 2017 г.**

Федеральный округ	Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, млрд. руб.	Депозиты юридических лиц, млрд. руб.
Центральный	4851,2	8 939,1
Северо-Западный	1584,2	740,9
Южный	610,1	153,9
Северо-Кавказский	40,4	40,5
Приволжский	1242,4	697,8
Уральский	1449,0	432,9
Сибирский	1163,1	294,2
Дальневосточный	647,0	264,6

Полученное значение линейного коэффициента корреляции ($r = 0,86$) свидетельствует о сильной прямой связи между рассматриваемыми показателями.

В утвержденных ЦБ России «Основных направлениях развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 гг.» отмечается, что «депозиты являются одной из основных статей пассивов кредитных организаций, а повышение качества и расширение возможностей потребления банковских услуг населением и организациями остается одной из приоритетных задач» [4].

Список литературы:

1. Статистика для бакалавров с основами бизнес-статистики: учебник / Отв. ред. Е.В. Зарова. – М.: ФБГОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2014. – 440 с.
2. Бабич С.Г. Анализ состояния и развития рынка депозитов юридических лиц в коммерческих банках в регионах Российской Федерации // Вестник Академии. – 2015. – № 1. – С. 89-95.
3. Глотова К.А. Современные проблемы привлечения депозитов и вкладов в Российской Федерации // Вестник современной науки. – 2015. – № 10-1 (10). – С. 41-46.
4. «Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016-2018 годов» [Электронный ресурс] // Официальный сайт. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/StaticHtml/File/11106/onrfr_2016-18.pdf#page31.
5. Издание Банка России «Статистический бюллетень Банка России» [Электронный ресурс] / Официальный сайт. – Режим доступа: www.cbr.ru/publ/?PrId=bbs/ (дата обращения: 01.10.2017).

Секция 12

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

КРАУДСОРСИНГ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

© Курышев Р.В.¹

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет путей сообщения»,
г. Новосибирск

В статье рассматривается явление краудсорсинга как очередной способ привлечения средств для реализации целевых проектов. Приводится расшифровка основного понятия и смежных с ним. Выделяется специфика краудфандинга в России, и делается вывод об экономической целесообразности способа финансирования стартапов в текущих условиях.

Ключевые слова: бизнес, стартап, привлечение инвестиций, краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, Россия.

Зачастую внутренняя экономическая ситуация неотъемлемо связана с масштабом политических действий, проводимых на мировой арене. В настоящее время сложившиеся геополитические условия негативно влияют на реализацию разворачивающихся экономических программ, направленных на поддержку материального благополучия граждан и малого предпринимательства: экстенсификация сельскохозяйственного сектора, импортозамещение, внедрение высокотехнологичных разработок в сферу производства и развитие отечественной науки это первостепенная задача для реструктуризации нынешней экономики, требующая как денежных вливаний, так и всеобщей созидательной инициативы.

На заседании Государственного Совета РФ по вопросам развития малого и среднего бизнеса Владимир Путин акцентировал внимание на улучшении делового климата в стране, тем не менее темп роста развития малого и среднего бизнеса оставляет желать лучшего. Доля ВВП для данного сектора экономики не превышает 21 % [1].

Следствием некомпетентного экономического управления становятся постепенно ухудшающееся состояние предпринимательства, изменение условий деятельности бизнеса, отток капитала, сокращение инвестиций.

Сформированная на данный момент налоговая система препятствует развитию бизнеса в России. Уплата налогов и страховых взносов и изъятие этих средств из оборота с учетом проблемы доступа к внешнему финансированию и снижению спроса на товары и услуги еще больше обеспечивает неустойчивое функционирование бизнеса [2].

В отдельной категории стоит упомянуть проблемы, связанные с кредитованием среднего и малого бизнеса. Множество банков против сотрудни-

¹ Научный руководитель: Шматков Р.Н., кандидат математических наук, доцент.

чества с малым бизнесом, поскольку взыскание долговых средств у заёмщиков – процедура с потенциальным риском. Центральный Банк России увеличивает ключевую ставку по кредитам, накладывает ограничения на деятельность коммерческих кредитно-финансовых учреждений, а потому получение долгосрочных кредитов становится проблематичным [3].

Вопрос стартового капитала – один из главных и сложных для молодого предпринимателя в связи с фактом, что кредитные организации не всегда могут гарантировать должное финансирование, потому бизнесмен вынужден решать проблему самостоятельно. Из мировой практики известно, что спонсирование стартапов (от англ. start-up – запускать) – компаний, находящихся на зачаточном этапе развития, – производится из некоторых источников:

- 1) бизнес-ангелы (крупные профессиональные инвесторы) и венчурные фонды;
- 2) компаньоны;
- 3) государственные гранты;
- 4) клиенты.

Российские стартапы всё чаще отходят от традиционных схем финансирования из-за многочисленных административно-правовых барьеров, которые препятствуют развитию проектов.

Краудсорсинг это явление, описывающее задействование возможностей сообщества добровольцев для поиска решения какой-либо проблемы, или иначе «помощь делом».

Краудфандинг (от англ. crowd funding: crowd – толпа, funding – финансирование) отличается добровольным оказанием финансовой поддержки как таковой, направленной на развитие стартапа и является альтернативным способом поиска капитала, ставший доступным вследствие скачкообразного развития информационных технологий, в частности, всемирной сети Интернет, сферы онлайн платежей, переводов: сервисы, устроенные в сети, организовали упрощённые процедуры сбора денег. Для создания продукта привлекается неограниченное количество физических лиц, в том числе, будущих клиентов, путём представления проекта в сети Интернет на популярных специализированных площадках, таких как Kickstarter.com, Indiegogo.com (в США) или Boomstarter.ru и Planeta.ru (российские аналоги) [4].

Исторические данные свидетельствуют о появлении подобной инициативы среди европейцев XVIII века, которые отправляли свои деньги авторам книг взамен на следующее издание (в наши дни это встречается в качестве модели подписки). Сегодня на средства, полученные с помощью краудфандинга, создаются новые производства, обеспечиваются рабочие места, по количеству приближающихся к нескольким сотням тысяч.

Отсутствие посредников при финансировании – одно из преимуществ использования краудфандинга. Банки, биржи и венчурные фонды исключаются из цепи финансирования, и инвестор сотрудничает с создателем проекта напрямую.

Краудфандинговые площадки разработали специальные схемы сбора и передачи средств создателям проектов с соблюдением условий:

1. «Все или ничего». Собранные средства передаются создателям проекта при условии достижения обозначенной заранее цели, в противном случае деньги возвращаются «бэкерам» (от англ. *backer* – поручитель, поддерживающий).
2. Собранные средства отправляются организаторам проектов в полном объёме по истечении срока, предусмотренного для сбора целевой суммы, вне зависимости от состояния цели.
3. Собранная сумма становится наградой для команды, которая готова взять на себя ответственность за исполнение проекта.
4. Сделка со свободной ценой – бэкеры получают уже произведённый продукт за цену, которую определяют сами.

Стоит упомянуть о необходимости сервисных сборов для платёжных систем, которые обеспечивают денежные переводы – каждая платформа назначает комиссию в виде процентов от набранной суммы на крауд-проекте. Например, в случае Boomstarter.ru это 23 %, из которых 5 % комиссия Boomstarter, 5 % – комиссия платёжных систем и 13 % – подоходный налог [5]. В таком случае необходимо приблизительно рассчитывать стоимость проекта с учётом 23 % налоговых и комиссионных сборов.

Краудинвестинг – модель инвестирования нефиксированных сумм в бизнес-проекты и стартапы, предполагающая участие большого числа инвесторов, рассчитывающих на определённую долю акций в новой компании, что отличает модель от краудфандинга, где бэкер среди первых получает новый товар или сувенирную продукцию в качестве гарантированного вознаграждения. Данный механизм распространён за рубежом: правительство США существенно упростило регулирование крауд-платформ в принятом в 2012 году JOBS (Jumpstart Our Business Startups) Act. В России же краудинвестинг плохо набирает популярность по нескольким причинам:

1. Число акционеров закрытого акционерного общества, коим является краудинвестинговый проект, не может превышать 50 человек [6] – законодательная база РФ не разрешает большому количеству людей вкладывать деньги в проект и при этом иметь юридические гарантии о выплате дивидендов;
2. Низкий уровень финансовой грамотности у населения;
3. Серьёзное недоверие со стороны граждан в отношении Интернет-проектов, во многом сформированное последствиями глобальных афер во времена 90-х годов (финансовые пирамиды).

За время существования подобных структур финансирования сформировались правила, благотворно влияющие на успешность проекта, среди которых можно назвать:

- публичный расчёт расходов, которые будут покрывать вложения в проект;

- общедоступность сведений о сборах как для участников, так и для незарегистрированных пользователей,
- демонстрация сотрудничества с серьезными партнёрами или рабочего процесса команды для создания уверенности в проекте.

Осуществление приведённых выше принципов производится с помощью технологии конверсионного лэндинга, популярного среди маркетологов в Интернет. Landing page, или «страница для приземления», это специальный сайт со структурным наполнением, задача которого мотивировать посетителя на взаимодействие с сервисом – конверсию: совершить звонок, оставить заявку или отправить средства.

Российские платформы народного финансирования серьезно уступают зарубежным в вопросах маркетинга, продвижения товаров и услуг. Например, опыт многих стартаперов доказывает, что успешность кампании в первую очередь зависит от готовности команды, выставляющей проект на популярной мировой площадке, к сбору средств: налаженные связи с прессой, СМИ в Интернет гарантируют первоначальную аудиторию, равнодушную к проекту. Однако многие предприниматели из-за низкой популярности крауд-сервисов в России вынуждены закладывать в смету расходы на маркетинг, чтобы возбудить интерес людей к самой интернет-площадке, далее – к проекту.

Развитые страны сделали краудфандинг достоянием своих экономик, в поддержку стартапов, основанных на краудфандинге, принимаются регулирующие законодательные акты. В России никаким образом не регламентированы отношения государства и авторов инновационных проектов в сети Интернет.

Также развитию краудфандинга в нашей стране мешает незнание особенностей технологии. Процесс подготовки проекта определяет около 80 % успешности на старте, но учебных пособий на эту тему нет. Единственное место, где можно этому поучиться – у настоящих практиков.

В России крайне мала доля технологий, развиваемых на основе краудфандинга, поскольку СМИ и крупные инвесторы редко интересуются проектами в российском Интернет, что можно объяснить скромным количеством незаурядных предпринимательских проектов. Классическое решение российского краудфандинга – продажа товаров, успешно реализуемых за рубежом.

Специфический российский менталитет, или способ мировосприятия, также относится к проблемным факторам: по результатам опроса пользователей Boomstarter.ru, основная мотивация спонсоров в России – возможность стать сопричастным к крупному общественно важному проекту, в отличие от зарубежных спонсоров, желающих, в первую очередь, получить эксклюзивный товар. Вдобавок типичный пользователь скорее доверит свои сбережения известной авторитетной личности, нежели авторам перспективной разработки, неизвестным ранее.

Российские краудфандинговые сервисы вынуждают стартаперов самостоятельно заниматься продвижением проектов, так как ничем не провоцируют отечественные СМИ, таким образом, на выходе мы получаем крайне малое количество жизнеспособных раскрытых проектов.

Краудфандинг – действительно работающая модель, успех которой доказывают множественные иностранные примеры, поэтому для России упустить эту «золотую жилу» инноваций могло стать большой ошибкой.

В России данный способ финансирования проектов относительно нов, особенно, в отношении высокотехнологичных проектов. Но в связи со слабой доступностью инвестиций для малого бизнеса предмет приобретает острую необходимость. Оказание помощи малым предприятиям с использованием устаревших технологий более не эффективно, потому многим российским бизнесменам полезно знать о краудфандинге – потенциальном источнике финансирования, мощнейшем инструменте маркетинга инновационных продуктов и способе изучения рынков сбыта.

Список литературы:

1. Заседание Государственного Совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса. 7 апреля 2015 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Президента России: [сайт]. – [2015]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/49214> (дата обращения: 15.11.2017).

2. Доклад к заседанию Государственного совета Российской Федерации «О мерах по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. – 2016. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/smallBusiness/201601128507> (дата обращения: 12.11.2017).

3. Капранова Л.Д. Научно-технический прогресс: актуальные и перспективные направления будущего Сборник материалов V Международной научно-практической конференции. Западно-Сибирский научный центр. // Кредитование малого и среднего бизнеса: проблемы и решения. – Томск, 2017. – С. 366-368.

4. Рукавишников С.В. Краудфандинг как конкурирующий с венчурным финансированием инновационный инструмент привлечения инвестиций // Современная конкуренция. – 2017. – Т. 11, № 3(63). – С. 146.

5. Назаренко Н. Boom-обзор. Успешный Краудфандинг: «Курс Молодого Бойца» от автора проекта ECOLOGIC [Электронный ресурс] // Блок Boomstarter: [сайт]. – [2013]. – Режим доступа: <https://boomstarter.ru/blog/90> (дата обращения: 17.11.2017).

6. Янковский К.П. Инвестиции: учеб. пособие по специальности 080105 Финансы и кредит. – СПб.: Издательский дом «Питер», 2008. – 368 с.

7. Веселовский М.Я. Краудфандинг в России: состояние и возможности стимулирования инновационных стартапов // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 2 (32). – С. 7-13.

8. Цветкова Е.С. Г.В.М. Краудфандинг как инструмент инвестирования // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2014. – № 19-2. – С. 83-88.

9. Хау Д. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.

Секция 13

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

РОЛЬ ТРАНСПОРТНЫХ ЗАТРАТ В ФОРМИРОВАНИИ РЫНОЧНЫХ ЦЕН НА РЫНКЕ САНТЕХНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

© Бададян Л.В.¹

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
г. Ростов-на-Дону

Управление организацией по оптовой торговле сантехнической продукцией является комплексным, разносторонним, направленным процессом, ориентированным на получение прибыли, остающейся за вычетом расходов на производство и сбыт продукции. С целью комплексного выявления затрат, нужно определить объекты формирования.

Во время формирования затрат выявляются слабые звенья в системе управления, и новые пути для достижения более высоких финансовых результатов.

Транспортировка, её выгодность для потребителя и самой оптовой компании имеют немаловажное значение в создании конкурентоспособного предприятия, что в свою очередь, усиливает влияние и регулирующее воздействие финансового капитала на процесс создание стоимости [1, 6].

Ключевые слова: управление организацией, транспортировка, процесс создания стоимости.

Чтобы сформировать конкурентные цены на товар. Необходимо оптимизировать затраты таким образом, чтобы обеспечить качественный сервис и максимизировать выгоду.

Каждый этап движения товара сопровождается расходами на доставку и другие логистические операции, которые целесообразно объединить в группы по видам затрат [2] (рис. 1).

Логистические затраты оказывают значительное влияние на формирование рыночной стоимости продукции и конкурентоспособность предприятия на рынке сантехнической продукции.

В процессе формирования затрат становятся очевидными слабые звенья в системе управления, а также позволяет увидеть новые возможности достижения более высоких финансовых показателей.

Затраты, возникающие в процессе работы организации, подразделяются по местам возникновения (рис. 2).

Под местом возникновения затрат понимают определённую организационно-структурную единицу предприятия, к примеру, отдел, цех, бюро, то-

¹ Аспирант 1 курса факультета Торгового дела. Научный руководитель: Троилин В.В., профессор кафедры «Коммерции и логистики», доктор экономических наук.

гда, когда для выполнения её функций требуются разные виды ресурсов, а следовательно можно дать соответствующую оценку взаимосвязанных с реализацией этих функций затрат.

Группа 1. Затраты, связанные с организацией процесса закупок.	• сбор и обработка информации о конъюнктуре рынка; • выбор источника материально-технического снабжения; • возможность размещения заказов и их реализация; • выбор поставщиков путём проведения конкурсов; • изучения рекламных материалов, налаживания контактов с поставщиками (переписка, телефонные разговоры, деловые встречи); • проверка поставщиков с помощью источников открытой информации (налоговой службы, регистрационных палат, информационных агентств).
Группа 2. Затраты, связанные с движением товарного потока от первичного источника до конечного — потребителя.	• топливо, горюче-смазочные материалы; • техническое обслуживание и текущий ремонт; • заработную плату персонала, осуществляющего перевозку; • амортизацию транспортных средств; • затраты на содержание различных видов транспорта (арендную плату); • расходы на содержание административно-управленческого персонала; • затраты на хранение в пунктах перевалки грузов, терминалах; • перевозку международным транспортом; • таможенные и страховые затраты (оплата таможенных пошлин, налогов и сборов) и др.
Группа 3. Затраты, связанные с организацией складских работ	• содержание складских помещений; • хранение на складе готовой продукции; • погрузочно-разгрузочные и транспортно-складские работы; • содержание и обновление оборудования; • охрану складских помещений; • содержание складского персонала; • количественную и качественную приёмку продукции; • убытки от хранения запасов (порчи продукции, уценки, списания, морального старения); • убытки вследствие упущенных возможностей и др.
Группа 4. Затраты, связанные с продажей продукции	• планирование процесса реализации; • содержание торговых площадей; • проведение рекламной политики; • создание единого имиджа организации; • оплату персонала и др.
Группа 5. Затраты на послепродажный сервис	• на доставку товара на дом; • связанные с возвратом товара ненадлежащего качества; • на послегарантийное обслуживание и др.

Рис. 1. Классификация логистических затрат
(разработано автором 2017 г.)



Рис. 2. Места возникновения затрат в процессе работы организации (составлено автором 2017 г.)

Понятие «место возникновения затрат» отождествляется с понятием «центр ответственности». Под центрами ответственности подразумеваются структурные подразделения, по которым осуществляют контроль затрат.

В центрах ответственности не только возникают затраты, но и прежде всего потребляются ресурсы, что предполагает ответственность руководителя структурного подразделения за достижение определённых финансовых показателей, предусмотренных планом развития [7].

Управление затратами происходит следующим образом: затраты систематизируются по видам; затраты распределяют по местам возникновения; происходит группирование мест возникновения затрат в центры ответственности (отдел сбыта, отдел маркетинга, финансовый отдел и т.п.).

Затем осуществляется разработка модели управления затратами. Есть ряд методов, применяемых для управления затратами. Чтобы сделать выбор, необходимо учитывать возможности и условия практического использования конкретной методики. Для создания модели управления затратами необходимо разработать систему контроля, куда входит детализация контрольных показателей; система критериев для оценки системности, своевременности и правильности контроля. Система контроля обязательно должна обеспечивать обратную связь, давая возможность полного контроля над процессом работы организации и внесения корректирующих действий, которые способствуют осуществлению плановых показателей [8].

Следовательно, чтобы обеспечить высокую эффективность управления затратами организации, нужно системное видение процессов их формирования, что невозможно без правильного выделения мест их возникновения. Процесс управления затратами должен подразумевать под собой единую систему, позволяющую как осуществлять контроль процесса деятельности организации, так и его оптимизацию.

В системе управления транспортными затратами используются различные методы. Чтобы выбрать оптимальный метод для конкретной организации, необходимо правильно оценить его с точки зрения практической возможности и условий применения.

Задача системы контроля состоит в обеспечении обратной связи, предоставлении возможности полного контроля процесса деятельности предприятия и осуществления корректирующих действий, которые способствуют осуществлению планов.

Транспортные затраты организации на единицу продукта в денежном выражении называются: себестоимость перевозки. Для расчёта себестоимости необходимо вычислить отношение суммы эксплуатационных расходов на транспортировку продукции, которые приходятся на 1 т. км грузооборота.

Существует совокупность факторов внешней среды, которые влияют на себестоимость автомобильных перевозок, хотя напрямую не зависят от деятельности автотранспортного подразделения организации. В первую очередь, сюда относятся, дорожные условия работы транспорта.

К тому же вне зависимости от дорожных условий, влияние на себестоимость перевозок оказывает протяженность пути транспортировки грузов. С увеличением расстояния, растёт производительность подвижного состава, а следовательно снижаются постоянные расходы, приходящиеся на 1 т. км, без изменений других факторов[5].

Если предприятие самостоятельно осуществляет ремонт и техническое обслуживание транспорта, то к этим затратам относят:

- зарплата автомехаников и водителей, которые осуществляют техобслуживание и ремонт;
- социальные отчисления и медицинская страховка, соответствующие выплаты в Пенсионный фонд;
- затраты на запчасти, смазочные материалы, воду на технологические потребности.

Следовательно, для обеспечения эффективного управления затратами нужно системное видение процесса их образования и правильное выделение мест их возникновения. Под управлением транспортными затратами нужно подразумевать единую и слаженную систему, позволяющую осуществлять контроль над транспортным обеспечением организации и его оптимизацию [3].

С оценкой затрат на доставку связаны значительные сложности, поскольку рыночные тарифы на грузоперевозки подвержены колебаниям, которые связаны с изменением спроса и предложения. Но можно выделить ряд основных принципов формирования затрат на транспортировку.

В основных затратах присутствует фиксированная часть. Затраты на обслуживание транспортных средств в рейсе в пустом или загруженном состоянии практически неизменны. Следовательно, целесообразна полная загрузка транспортного средства.

Характер и свойства товаров определяют затраты на упаковку. Они могут составлять значительные средства. Для некоторых видов сантехнической продукции требуется специальная защита для минимизации рисков повреждений при погрузке и транспортировке.

Авиатранспортировка предполагает лёгкий вес упаковки. Для перевозок морским транспортом используется устойчивая упаковка с учётом необходимости максимальной загрузки контейнера.

Затраты на погрузочно-разгрузочные работы возникают во время каждой перегрузки, то есть при смене вида транспорта или временном перемещении товара на склад. Поскольку при этом необходимо привлекать материальные и человеческие ресурсы.

Во время каждой морской или воздушной отправки грузов обычно требуется доставлять груз при помощи автотранспорта к терминалу отправления. После чего паллеты и контейнеры перегружаются на борт основного транспортного средства.

В тот момент, когда груз пребывает в терминал, то основной вид транспорта разгружается, и товар погружают в автотранспорт, который доставляет его грузополучателя.

Страховочные затраты. Каждая транспортная операция сопровождается возникновением рисков, например, таких, как аварии, различные повреждения грузов, кражи и грабежи и прочее. Поэтому становится необходимым страховать грузы. Сумма страховки должна определяться с учётом стоимости груза и вида транспорта, который используется для перевозки.

Выше отмечалось, что затраты на обслуживание транспортных средств по большей части не изменяются с изменением количества груза, транспортируемого с их помощью. Для сокращения затрат на единицу транспортируемого груза, необходимо обеспечить максимальное заполнение транспорта за счёт консолидации больших партий груза.

Вследствие этого рейсы могут осуществляться через длительные периоды простоя, возникает скопление достаточного количества груза, который необходимо складировать в пунктах отправки и прибытия. Когда стоит цель быстрого реагирования на покупательский спрос, нет возможности тратить время на ожидание консолидации товаров, поэтому рост затрат на транспортировку является необходимостью.

Нельзя не учитывать логистические факторы, в частности, концепцию продукта и упаковку. Наиболее эффективно рассчитывать размеры упаковки ещё на стадии маркетинга и разработки дизайна продукта, размеры упаковки должны рассчитываться таким образом, чтобы максимально использовать поверхность паллеты или объём контейнера [4, с. 193-195].

Из всего вышесказанного, делаем вывод: логистические затраты оказывают значительное влияние на формирование рыночной стоимости продукции и конкурентоспособность предприятия на рынке сантехнической продукции.

Так как от того, насколько много затрат возникает при транспортировке, напрямую зависит конечная цена товара, что в свою очередь влияет на конкурентоспособность, необходимо оптимизировать затраты.

Список литературы:

1. Бубнова Г.В. Логистика формирования цепей поставок субъектами транспортного рынка // Логистика сегодня. – 2010. – № 5.
2. Грапенко В.В. Логистические процессы организации // Вестник РГУ. – 2014. – № 52.
3. Дыбская В.В. Логистика, интеграция и оптимизация логистических бизнес-проектов в цепях поставок / В.В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова. – М.: Эксмо, 2013. – 944 с.
4. Москвитина В.П. Факторы выбора вида транспорта и формирование затрат на транспортировку // Экономическая наука и практика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2012 г.). – Чита: Издательство Молодой ученый, 2012. – С. 193-195.
5. Чеботаев А.А., Чеботаев Д.А. Логистика и менеджмент товародвижения: учебное пособие. – М.: Экономика, 2012. – 397 с. – (Высшее образование).
6. Альбеков А.У. Введение в коммерческую логистику: уч. пособие для работников. – Ростов н/Д, 2014. – 149 с.
7. Альбеков А.У. Логистика в управлении коммерческим товарооборотом вторичных материальных ресурсов. – СПб.: Изд-во Нева, 2014. – 112 с.
8. Троилин В.В. Экономико-организационные основы развития промышленной инфраструктуры предприятий водного транспорта (региональный аспект): автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.В. Троилин. – Ростов-на-Дону: Издательство РГЭУ, 2002. – 34 с.

ПРОГРАММНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ И ПОВЫШЕНИЕМ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

© Ермолаев К.А.¹, Дырдонова А.Н.², Мансуров Р.Е.³
Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

Проведено исследование методов программного управления энерго-сбережением и повышением энергоэффективности на различных уров-

¹ Старший преподаватель кафедры Инноваций и инвестиций.

² Ведущий научный сотрудник НОЦ ИПРРО, кандидат экономических наук, доцент.

³ Ведущий научный сотрудник, доцент кафедры Инноваций и инвестиций, кандидат экономических наук.

ных экономики. В результате выполненного анализа выявлены ограничения, сдерживающие процессы распространения энергоэффективных инноваций в отечественной экономике. Обоснована необходимость адаптации существующих методических подходов по разработке и реализации программ в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности к условиям инновационного развития экономики. Разработан методический подход, определяющий порядок выполнения процедур планирования, реализации и мониторинга исполнения программ энергосбережения и повышения энергоэффективности и учитывающий приоритеты инновационного развития на региональном уровне. Полученные результаты могут быть положены в основу совершенствования методического обеспечения управления в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности на современном этапе развития отечественной экономики.

Ключевые слова: повышение энергоэффективности, инновации, методы принятия решений, управление программой.

Ранее проведенные нами исследования функционирования отечественных предприятий [1] и региональных промышленных комплексов [2] позволили в результате экспериментальных расчетов выявить и подтвердить эффект взаимного влияния процессов повышения энергоэффективности и процессов инновационного развития. Установленная взаимосвязь подтвердила возможность рассмотрения энергоэффективности с позиции важнейшего приоритета инновационного развития на различных уровнях управления отечественной экономикой. Для последующего использования выявленного эффекта взаимного влияния необходимо учитывать сложившиеся подходы к управлению энергосбережением и повышением энергоэффективности с оценкой их соответствия условиям инновационного развития отечественной экономики.

При проведении анализа используемой в настоящее время в отечественной и зарубежной практике методологии программного управления энергосбережением и повышением энергоэффективности существующие подходы были рассмотрены на различных уровнях управления, включая, уровень национальной экономики, уровень региона и уровень предприятия.

На уровне национальной экономики были рассмотрены методы программно-целевого управления, которые сориентированы на определение оптимальных мер государственной поддержки и стимулирование процессов энергосбережения и повышения энергоэффективности в рамках государственных программ энергосбережения и повышения энергоэффективности отечественной экономики. Для решения этих задач различными исследователями используются методы, предполагающие моделирование различных сценариев развития энергетики на макроуровне, определение индексов энергоэффективности, декомпозицию вклада отдельных факторов в динамику энергоемкости ВВП и индикативное управление этими факторами, оценку

отраслевого потенциала повышения энергоэффективности и т.д. Основные недостатки существующих подходов к программно-целевому управлению энергосбережением и повышением энергоэффективности на верхнем уровне управления, на наш взгляд, связаны, во-первых, с недостаточно эффективными механизмами вовлечения в рассматриваемую деятельность промышленных предприятий; во-вторых, с отсутствием согласования показателей государственной программы энергосбережения и повышения энергоэффективности с показателями социально-экономического развития, инновационной модернизации и других приоритетных направлений развития российской экономики.

На уровне региона были рассмотрены методические подходы к программно-целевому управлению территориальными образованиями с позиции рационального использования энергетических ресурсов. При проведении исследования было установлено, что до настоящего времени все еще неисследованными остаются различные аспекты взаимного влияния процессов энергосбережения и повышения энергоэффективности и процессов инновационного развития. В зарубежных публикациях эти вопросы рассматриваются более детально, причем, с двух позиций. Первая исследует обеспечение устойчивости региональной энергетической системы под влиянием различных факторов инновационного характера, включая, значительное увеличение в энергетической системе доли потребителей, владеющих собственной малой генерацией, создание интеллектуальных сетей и открытых энергетических рынков [3] и т.д. Вторая сориентирована на разработку оптимальных стратегий повышения энергоэффективности в регионах рассматриваемой страны, в том числе с использованием инновационных решений [4]. Разработка таких стратегий основана на анализе показателей энергоэффективности регионов и поиске путей оптимизации потребления энергии, а также на выстраивании взаимодействия с широким кругом стейкхолдеров [5], включая домашние хозяйства, коммунальные службы и т.д. При этом инновационное развитие выступает как одно из множества возможных направлений проведения региональной политики, включая пропаганду энергосберегающего поведения, техническое регулирование и стандартизацию в этой сфере, структурные изменения в отраслях промышленности и т.д.

Много внимания в работах зарубежных и российских исследователей уделяется программному подходу к управлению энергосбережением на уровне предприятия. Среди них необходимо отметить исследования по формированию различных вариантов построения плана организационных мероприятий по разработке и внедрению энергосберегающей политики и программы энергосбережения на промышленном предприятии. Так, например, исследования Р.С. Ойленбах [6] посвящены механизму формирования инвестиционного портфеля энергосберегающих мероприятий на основе энергетического менеджмента, позволяющего идентифицировать и ранжировать

возможные мероприятия по степени их релевантности и формировать инвестиционный портфель в пределах доступного фонда капиталовложений. При этом методы и инструментарий достижения стратегических ориентиров требуют дальнейшего развития. Фаустова И.Л. в проведенном исследовании [7] рассматривает проблемы использования норм и нормативов энергосбережения на промышленных предприятиях, методы их разработки и механизм взаимодействия. Автором предложен методический подход к разработке программы энергосбережения на промышленных предприятиях на основе формирования нормативной базы расхода энергоресурсов, что способствует более обоснованному планированию расхода энергоресурсов. В исследовании Р.Х. Исмагилова [8] разработана система показателей для оценки эффективности ресурсосберегающих экологических программ, включающая бюджетную, коммерческую и эколого-экономическую составляющие. Каравайков В.М. в своей работе [9] предлагает следующий алгоритм формирования программы энергосбережения с использованием моделей производственной деятельности. Во-первых, им определяются уровни управления энергосбережением, во-вторых, описываются модели предметной области, семантически определяющие сведения (сущности) из предметной области и связи между ними, в-третьих, проводится описание и анализ процессов формирования управляющих воздействий. В работе Н.Н. Сергеева [10] рассматривается проектный подход к реализации энергосберегающих мероприятий на промышленных предприятиях и разрабатываются рекомендации по реализации эффективных мероприятий энергосбережения на основе многовариантности их реализации. Основной задачей управления программой является выбор наиболее экономически эффективных энергосберегающих мероприятий, а в качестве количественной характеристики эффективности энергосберегающих мероприятий используется индекс энергоемкости продукции до и после внедрения мероприятия. Экономический эффект от реализации комплекса энергосберегающих мероприятий, обособленных в отдельный энергосберегающий проект, определяется как совокупность нескольких составляющих: сокращение потребления энергетических ресурсов, увеличение расчетного коэффициента модернизации и снижение коэффициента дефектности выпускаемой продукции. Их совокупность определяется автором в качестве расчетного экономического эффекта технологического энергосбережения от внедрения энергосберегающих мероприятия на промышленных предприятиях. Проводимая же автором разработка программы основана на выборе из множества предлагаемых проектов таких, которые обладают наилучшими инвестиционными показателями (NPV, IRR), а также наибольшим комплексным показателем экономического эффекта технологического энергосбережения.

Еще одно направление формирования методического обеспечения деятельности по управлению программой энергосбережения на предприятии

посвящено установлению взаимосвязи и взаимозависимости между программой энергосбережения и стратегическими целями промышленного предприятия. Так, например, Г.В. Судаковой [11] предложена методика оценки экономической и финансовой устойчивости промышленного предприятия для оценки значимости энергосберегающей политики в общей системе его стратегических целей, позволяющая эффективно управлять повышением эффективности предприятия. В работе Р.Я. Ахмадиева [12] предложены методы формирования комплекса ресурсосберегающих мероприятий по критериям коммерческой и народнохозяйственной эффективности. Им обосновывается положение о том, что в краткосрочном периоде применение в качестве критерия ранжирования показателя коммерческой эффективности приводит к большему освоению потенциала энергосбережения, а в среднесрочном следует ориентироваться на применение критерия народнохозяйственной эффективности.

Рассмотренные выше подходы к управлению энергосбережением и повышением энергоэффективности предполагают проведение работ по разработке целей рассматриваемой деятельности и формированию соответствующих наборов мероприятий. При этом в качестве основных целей программного подхода принимается, как правило, достижение экономической эффективности за определенный период времени. Однако при решении управленческих задач в области энергосбережения и энергоэффективности такой подход оправдан далеко не всегда, так как зачастую необходимо учитывать не только характеристики производственно-хозяйственной деятельности, но и внешние условия функционирования предприятия, а при принятии решений руководствоваться не только финансово-экономической эффективностью, но и экологическими и репутационными эффектами, требованиями к надежности производства, стратегической целесообразностью и т.д.

Кроме того, в результате исследования нами было выявлено отсутствие единой точки зрения относительно возможных подходов к формированию программ энергосбережения и повышения энергоэффективности на отечественных промышленных предприятиях. Несмотря на то, что существует ряд нормативно-правовых документов в области энергосбережения и повышения энергоэффективности, все они либо косвенно относятся к методическому обеспечению разработки программы энергосбережения и повышения энергоэффективности, либо охватывают отдельные стадии этого процесса. Так, например, в 2014-2016 годах выпущены нормативные документы, которые устанавливают требования к форме программ и форме отчетности о ходе их реализации, методику расчета значений целевых показателей в области энергосбережения, перечень объектов и технологий, которые относятся к объектам и технологиям высокой энергетической эффективности, требования к проведению энергетического обследования и т.д. Поэтому на практике процесс формирования программы энергосбережения и повышения энерго-

эффективности на промышленном предприятии напрямую зависит от принятых на предприятии корпоративных процедур и компетенций исполнителей.

Существующий разрыв между энергоемкостью валового внутреннего продукта в России и в развитых странах свидетельствует о том, что инерционный режим реализации потенциала энергосбережения и повышения энергоэффективности уже не удовлетворяет требованиям инновационного развития мировой экономики. В этой связи особую актуальность приобретает концентрация усилий и мобилизация ресурсных возможностей для решения проблем с использованием инновационных технологий, оборудования и материалов. Именно поэтому программно-целевой подход для управления энергосбережением и повышением энергоэффективности становится наиболее адекватной формой организационно-управленческой деятельности в современных условиях. Однако, если еще недавно круг решаемых задач и соответствующие методические подходы ограничивались в большей степени выбором программных действий для решения текущих проблем в области энергосбережения и повышения энергоэффективности, то в условиях инновационного развития появляются новые задачи, связанные с адаптацией программной траектории к стратегическим ориентирам развития систем на различных уровнях управления экономикой. Их эффективное решение требует адаптации существующего методического обеспечения программного управления энергосбережением и повышением энергоэффективности к современным условиям. Особенно актуально решение этой задачи для регионального уровня управления, поскольку до настоящего времени вопросы энергосбережения и повышения энергоэффективности и вопросы инновационного развития региона решаются изолированно в рамках двух самостоятельно реализуемых направлений региональной политики.

В результате проведенного исследования был разработан методический подход к построению процедур планирования, реализации и мониторинга исполнения программ энергосбережения и повышения энергоэффективности, учитывающих приоритеты инновационного развития на региональном уровне. В таблице 1 представлено поэтапное сравнение особенностей предлагаемого подхода с существующей практикой разработки региональных программ энергосбережения и повышения энергоэффективности. В отличие от существующих, предложенный подход включает, во-первых, анализ возможных направлений повышения конкурентоспособности регионального промышленного комплекса с использованием энергоэффективных инноваций; во-вторых, использование показателей энергоэффективности как основных критериев определения прогрессивности инновационных мероприятий при оценке и реализации регионального потенциала энергосбережения и повышения энергоэффективности; в-третьих, рассмотрение энергосбережения и повышения энергоэффективности с позиции важнейшего приоритета социально-экономического развития региона в целом; в-четвер-

тых, оценку мероприятий программы не только по критерию экономической эффективности, но и по другим критериям, определяющим степень достижения стратегических целей развития региона; в-пятых, выявление организационных условий, необходимых для практической реализации сформированного состава мероприятий программы, включая возможность апробации инновационных решений на пилотных площадках, использование различных форм частно-государственного партнерства и т.д. Следует отметить, что предложенный подход с некоторыми дополнениями и изменениями может быть использован и на уровне отдельных предприятий.

Таблица 1

Особенности предлагаемого подхода к управлению программой энергосбережения и повышения энергоэффективности в условиях инновационного развития региона

Этапы управления программой	Существующий подход к управлению программой	Предлагаемый подход к управлению программой
Этап 1. Сбор исходных данных	Провести анализ выявленных особенностей региона. Сформировать адекватную картину существующей проблематики в области эффективности энергообеспечения региона. Определить наиболее «проблемных» потребителей энергоресурсов, в первую очередь, в бюджетном секторе и ЖКХ.	Определить место и роль энергетической инфраструктуры в системе социально-экономического развития региона. Выбрать из всего спектра выявленных особенностей региона ключевые проблемы в сфере энергетической инфраструктуры региона, включая энергобезопасность, уход от дорогих видов топлива, использование возобновляемых и местных источников энергии и т.д. Определить высокотехнологичные отрасли промышленности, для которых энергетический фактор является критически важным как на этапе производства продукции, так и на этапе ее последующей эксплуатации потребителями.
Этап 2. Определение потенциала и резервов энергосбережения в различных секторах региональной экономики.	Составить топливно-энергетический баланс региона, оценить потенциал энергосбережения в различных секторах экономики и региона в целом.	Оценить секторы экономики региона с позиции их инновационного потенциала. Он оценивается, во-первых, наличием имеющихся в регионе промышленных предприятий с международным экспортом продукции, во-вторых, наличием имеющихся в регионе научных, инженерных и исследовательских организаций.
Этап 3. Выбор приоритетных направлений энергосбережения, формирование структуры программы.	Определить в качестве основной цели программы максимально возможное сбережение ресурсов или наибольшую экономическую эффективность результатов реализации программы за определенный период времени.	Увязать цели энергосбережения и повышения энергоэффективности с общим контекстом развития региона. Согласовать показатели повышения энергоэффективности и инновационного развития в регионе.
Этап 4. Подбор основных мероприятий программы для достижения приоритетов, отбор наиболее эффективных мероприятий и их увязка между собой.	Отобрать из всего комплекса мер наиболее эффективные и быстрореализуемые по сравнению с остальными. Под эффективностью, как правило, понимается экономическая эффективность за определенный период времени.	Отобрать из всего комплекса мер наиболее эффективные и быстрореализуемые по сравнению с остальными. Оценить эффективность мероприятий с учетом репутационных, экологических и социально-экономических эффектов от их реализации, а также по степени их влияния на цели, определенные на предыдущем этапе.

Окончание таблицы 1

Этапы управления программой	Существующий подход к управлению программой	Предлагаемый подход к управлению программой
Этап 5. Выбор мотивирующих механизмов для реализации технических мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности.	Определить необходимые финансово-экономические механизмы; изменения нормативно-правовой базы, регламентов и стандартов; информационно-пропагандистские меры.	Определить необходимые финансово-экономические механизмы; изменения нормативно-правовой базы, регламентов и стандартов; информационно-пропагандистские меры; механизмы частно-государственного партнерства.
Этап 6. Проектирование решений в рамках программы энергосбережения и повышения энергоэффективности	Выполнить проектные работы для реализации разработанного комплекса мероприятий и механизмов программы	Выполнить эскизное проектирование нескольких альтернативных вариантов решений с учетом лучших доступных технологий, а также с использованием инновационного оборудования, технологий и материалов. Выбрать вариант, наиболее соответствующий поставленным целям, и выполнить его рабочее проектирование.
Этап 7. Реализация программы энергосбережения и повышения энергоэффективности	Внедрить технические решения. Внедрить стимулирующие нормативные и финансово-экономические механизмы.	Внедрить лучшие доступные технические решения. Апробировать инновационные технические решения на пилотных площадках. Внедрить стимулирующие нормативные и финансово-экономические механизмы для распространения решений, показавших лучшие результаты в ходе апробации.
Этап 8. Мониторинг программ энергосбережения и повышения энергоэффективности при их разработке и реализации	Провести комплексный мониторинг энергопотребления в регионе. Проанализировать полученные результаты и на основании анализа выполнить корректировку программы.	Провести комплексный мониторинг достижения целей энергосбережения и повышения энергоэффективности в общем контексте развития региона. Проанализировать полученные результаты и на основании анализа выполнить корректировку программы.

Важнейшим направлением проведения дальнейших исследований является разработка практических рекомендаций, методических и организационно-регламентирующих документов, направленных на обеспечение выполнения процедур планирования, реализации и мониторинга исполнения программ энергосбережения и повышения энергоэффективности, учитывающих приоритеты инновационного развития на различных уровнях экономики, что позволит рассматривать процессы энергосбережения и повышения энергоэффективности российской экономики в качестве реального приоритета её инновационной модернизации.

Источники финансирования: Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда (проект № 16-18-10227).

Список литературы:

1. Melnik A.N., Ermolaev K.A. Investigation of a reciprocal influence of innovative development processes and energy efficiency enhancement in sectors of the Russian economy // International Multidisciplinary Conferences on Social Sciences and Arts SGEM 2016. – 2016. – Bulgaria: STEF92. – Pp. 915-922.

2. Ермолаев К.А. Влияние процессов инновационного развития на повышение энергоэффективности функционирования регионального промышленного комплекса // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 12 (459). – С. 84-96.

3. Hyytinen, K., & Toivonen, M. (2015). Future energy services: empowering local communities and citizens. *Foresight*, 17(4), 349-364. <https://doi.org/10.1108/FS-08-2013-0035>.

4. Liu, J.; Wang, L.; Qiu, M.; Zhu, J. Promotion Potentiality and Optimal Strategies Analysis of Provincial Energy Efficiency in China. *Sustainability* 2016, 8, 741.

5. Vesna Bukarica, Slavica Robić, Implementing energy efficiency policy in Croatia: Stakeholder interactions for closing the gap, *Energy Policy*, Volume 61, October 2013, Pages 414-422, ISSN 0301-4215, <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2013.06.052>.

6. Ойленбах Р.С. Управление процессами энергосбережения на промышленных предприятиях: автореф. дис. ... канд. эк.: 08.00.05 / Ойленбах Раиса. – Челябинск, 2012. – 26 с.

7. Фаустова И.Л. Формирование системы управления энергосбережением на промышленных предприятиях на основе создания нормативной базы: дисс. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / Фаустова Ирина Леонидовна. – Орел, 2010. – 229 с.

8. Исмагилов Р.Х. Эффективность ресурсосберегающих экологических программ: дисс. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / Исмагилов Руслан Хабирович. – Казань, 2004. – 157 с.

9. Каравайков В.М. Информационная поддержка принятия решения при управлении энергоэффективностью предприятия / М.С.Бойцов, С.В.Бойко, В.М. Каравайков // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. – 2011. – № 1. – С. 227-230.

10. Сергеев Н.Н. Управление энергосбережением промышленных предприятий: автореф. дис. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / Сергеев Николай Никифорович. – Ижевск, 2012. – 22 с.

11. Судаков Г.В. Разработка методов управления энергосбережением на промышленных предприятиях энергетического холдинга: На примере предприятий энергетической отрасли Амурской области: дисс. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / Судаков Геннадий Владимирович. – Москва, 2003. – 197 с.

12. Ахмадиев Р.Я. Экономическое обоснование освоения потенциала ресурсосбережения: На примере энергосбережения: дисс. ... канд. эк. наук: 08.00.05 / Ахмадиев Роберт Явдатович. – Казань, 2002. – 148 с.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФУНКЦИЙ ЦЕЛИ НА ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

© Рабчевский Н.И.¹

Новосибирский государственный университет, г. Новосибирск

Исследование посвящено выбору наиболее оптимальных экономических целей на примере предприятия сельскохозяйственного машиностроения «АСМ-Запчасть». В работе рассмотрены различные подходы к повышению основных экономических показателей за счет оптимально выбранных целей и действий по оптимизации посредством решений задач математического программирования. На основании проведенного анализа сделаны выводы о выборе наиболее оптимальных функций цели для краткосрочного и долгосрочного периода деятельности организации.

Ключевые слова: сельскохозяйственное машиностроение, функции цели, оптимизация бизнес-процессов.

Независимо от того большое предприятие или малое, каждое из них нацелено на повышение своих показателей, будь то прибыль, инвестиции или производительность. Относительно своей деятельности предприятие определяет цели, которые желательно и возможно достигнуть. Данные цели достигаются путем оптимизации деятельности предприятия за счет распределения собственных ресурсов таким образом, чтобы от них была максимальная отдача [3].

Методы математической оптимизации появились достаточно давно, однако усовершенствование технологий позволяет сегодня делать выводы и оценивать возможные перспективы роста достаточно точно. Актуальность данной работы заключается в том, что сегодня каждое предприятие нуждается в оптимизационной работе для улучшения показателей, а такое повышение результатов невозможно без правильного выбора функции цели. Выбор правильной функции цели зависит в основном от результатов, к которым стремится организация.

Целью данной работы является практический анализ целевых функций, их особенностей и выбор наиболее эффективной целевой функции для планирования деятельности на примере предприятия сельскохозяйственного машиностроения «АСМ-Запчасть».

Новизна исследований определяется использованием модели оптимизации планирования деятельности предприятия сельскохозяйственного маши-

¹ Студент магистратуры.

ностроения при различных функциях цели для обоснования выбора наиболее эффективной функции цели для предприятия.

При постановке целей крайне важно уметь оценивать сильные и слабые стороны предприятия, его преимущества перед конкурентами. При получении верных выводов относительно этих вопросов, можно получить реальное понимание о том, что может предприятие и чего не может достичь на данном этапе существования. Чаше встречается постановка двух трех целей глобальных и по две-три на направление – сферу деятельности, которые важны для предприятия, и относительно которых будет вестись статистика.

Построение экономической стратегии необходимо для обеспечения конкурентоспособности предприятия [2, 4]. Эта формулировка представлена и в зарубежной литературе. Проанализировав результаты работы трех тысяч организаций, Стратегический институт планирования (США) выделил несколько наиболее важных стратегий для успешного функционирования и развития предприятий [1]. В число этих стратегий вошли: высокое качество товара, низкие затраты капитала, низкие прямые затраты на единицу продукции, высокая эффективность производства и загрузка мощностей в сравнении с другими предприятиями.

Применяя на предприятии подобные цели высший руководствующий состав реализует подход к максимизации прибыли при минимуме издержек, а именно повышаются продажи и уменьшаются затраты на производство продукции.

Несмотря на цели, направленные на реализацию и реструктуризацию предприятия, необходимо также в качестве одной из основных целей ставить стремление к применению инноваций – повышение квалификации сотрудников, автоматизация или обновление производства, введение новых систем учета и т.д. На инновации также необходимо выделять определенную часть прибыли.

Функции цели в методе линейного программирования

Задачи линейного программирования решаются несколькими методами:

1. Графический метод.
2. Симплексный метод.
3. Двойственность в ЛП.
4. Двойственный симплексный метод.

Любая задача линейного программирования, независимо от вида записи, может быть приведена к стандартной и канонической форме и решена симплексным методом, который в определенном смысле является универсальным методом ЛП. Алгоритм симплекс-метода носит итерационный характер.

Симплекс-метод позволяет переходить от одного допустимого базисного решения к другому, причем так, что значения целевой функции непре-

равно возрастают. Алгоритмы симплекс-метода позволяют также установить, является ли задача ЛП разрешимой.

В основу модифицированного симплекс-метода положены такие особенности линейной алгебры, которые позволяют в ходе решения задачи работать с частью матрицы ограничений. Иногда метод называют методом обратной матрицы.

Отыскание решения задачи двойственным симплекс-методом включает в себя следующие этапы:

1. Находят псевдоплан задачи.
2. Проверяют этот псевдоплан на оптимальность. Если псевдоплан оптимален, то найдено решение задачи. В противном случае либо устанавливают неразрешимость задачи, либо переходят к новому псевдоплану.
3. Выбирают разрешающую строку с помощью определения наибольшего по абсолютной величине отрицательного числа столбца вектора P_0 и разрешающий столбец с помощью нахождения наименьшего по абсолютной величине отношения элементов $(m + 1)$ – и строки к соответствующим отрицательным элементам разрешающей строки.
4. Находят новый псевдоплан и повторяют все действия, начиная со второго этапа.

Сельское хозяйство, инвестиционный климат

На данный момент отмечается активное развитие сельскохозяйственного бизнеса, сейчас это называется новым словом «фермерство». Спрос с развитием фермерства на обрабатывающие машины только растёт, поэтому возрастает спрос на предприятиях сельскохозяйственной техники. Это способствует улучшению ситуации на предприятии, и появлению возможности наращивать производственные мощности за счёт инвестирования в новые технологии и оборудование. В связи с этим анализ организации, полученный в следующих параграфах, отражает наглядно рост и развитие предприятия в условиях роста спроса на продукцию сельскохозяйственного машиностроения. На данный момент предприятия сельскохозяйственной обрабатывающей техники находится в стадии активного развития связи с дополнительным потоком денег, однако такая ситуация не характерна для кризисных периодов. Но благодаря государству рост и развитие в данном секторе оказался возможен [2].

При рассмотрении задач оптимизации предприятия, наиболее подходящими являются крупные предприятия. Сегодня в России идет активная поддержка сельского хозяйства, направленная на импортозамещение. Отечественные производители сельскохозяйственной техники сегодня могут

повысить свои продажи за счет увеличивающегося небольшими темпами спроса на данную продукцию.

«АСМ-Запчасть» – это корпорация, имеющая оптимальную величину мощности, соответствующая ее доле на рынке с учетом перспективного расширения. Она характеризуется относительной стабильностью номенклатуры изделий и цикличностью в решении стратегических задач.

В настоящее время помимо крупных сельскохозяйственных машин предприятие выпускает большой ассортимент запасных частей. Это могут быть диски, болты, гайки, ступицы и т.д. Ассортимент предприятия достаточно большой и он полностью удовлетворяет спрос, возникающий на территории дислокации завода.

Анализ результатов расчетов планов развития предприятия при различных функциях цели

На рисунке 1 представлено сравнение влияния целевых функций на показатель чистой прибыли.

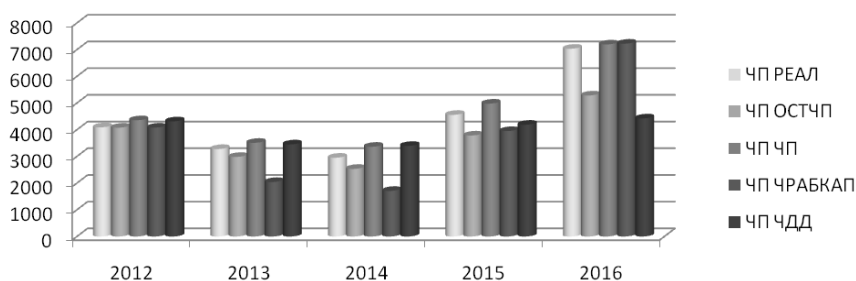


Рис. 1. Динамика чистой прибыли при решении различных задач максимизации показателей на предприятии «АСМ-Запчасть»

Источник: на основе расчетов по оптимизационной модели.

Очевидно, что более результативной является максимизация прибыли (ЧП ЧП), однако по результатам на 2016 год ее догоняет максимизация чистого рабочего капитала (ЧП ЧРАБКАП). При этом следует отметить, что при максимизации прибыли наиболее плавное достижение цели происходит при максимизации прибыли. Симметрично ниже максимизации прибыли разместились кривая максимизации реализации (ЧП РЕАЛ), данная цель также имеет место быть на предприятии, так как она почти не уступает двум опережающим показателям, но при этом увеличивает реализацию, что очень важно в рамках любого предприятия. Это можно увидеть на рисунке 2, изображенном ниже, ОР здесь – объем реализации.

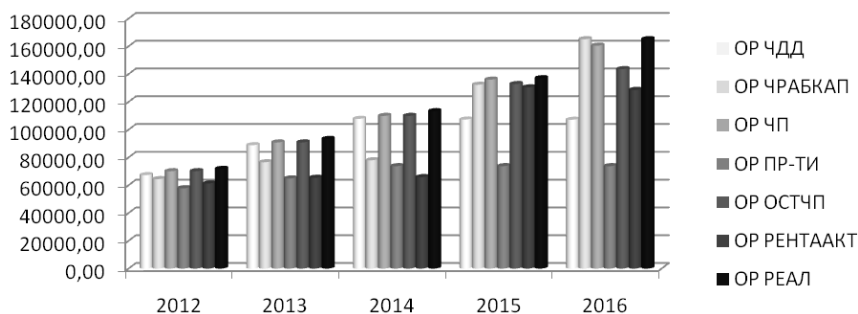


Рис. 2. Сравнение объема реализации полученного при решении различных задач максимизации

Источник: на основе расчетов по оптимизационной модели.

При сравнении данных показателей можно отметить, что целями, которые приводят к наибольшим значениям, являются максимизация объема реализации (ОР ЧРАБКАП), чистого рабочего капитала и чистой прибыли (ОР ЧП).

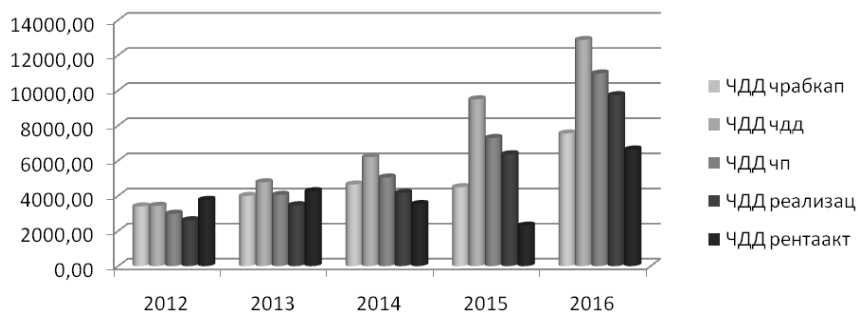


Рис. 3. Сравнение изменения ЧДД при решении различных задач максимизации

Источник: на основе расчетов по оптимизационной модели.

Очевидно, что при максимизации ЧДД, значение самого показателя ЧДД наибольшее, по сравнению с остальными, что видно на рисунке 3.

Заключение

Постановка целей является одним из главных факторов достижения желанных результатов для предприятия. Цели в рамках определенной миссии создают фундамент для дальнейшей разработки стратегий предприятия по достижению поставленных задач.

Рассмотрев все возможные варианты максимизации наиболее подходящих показателей для «АСМ-Запчасть» можно прийти к выводу, что наиболее оптимальными целями являются, максимизация чистой прибыли и чистого дисконтированного дохода. Данный анализ применим только лишь в работе данного предприятия, и он не означает того, что данные выводы можно применить к любому другому предприятию, решающему увеличить свои показатели. Однако из самых приоритетных целей все же можно выделить максимум чистого дисконтированного дохода, так как он не только позволяет достичь роста чистой прибыли и реализации, но и увеличить стоимость самой компании, что является хорошей тенденцией к привлечению инвестиционного капитала.

Список литературы:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
2. Гуськов Н.С., Зенякин В.Е., Крюков В.В. Экономическая безопасность регионов России. – М., 2000. – 288 с.
3. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999. – 288 с.
4. Мескон М. и др. Основы менеджмента. – М.: Дело, 2000. – 704 с.
5. Портер М. Конкуренция. – М.: Вильямс, 2010. – 790 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ОБОРУДОВАНИЯ ГОРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ С КРУПНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ

© Чемезов А.В.¹

ООО «Норильскникельремонт», г. Норильск

В статье рассматривается достигаемая эффективность при техническом обслуживании и ремонте подъемных и вентиляционных установок горных предприятий. Приводится практический пример достигнутого результата путем развития партнерских отношений крупного отечественного ремонтного предприятия с крупной промышленной корпорацией. Описываются принципы управления качеством оказываемых услуг, направленных на стабильную работу горно-шахтного оборудования промышленных предприятий.

Ключевые слова: принцип управления качеством, эффективность инвестиций, номенклатура горно-шахтного оборудования, партнерские отношения, сертифицированный ремонт.

¹ Директор ПО «Норильскремонт».

Прогрессирующие горно-шахтные предприятия, для эффективного выполнения своих производственных задач по добыче полезных ископаемых, все чаще вкладывают свои инвестиции в приобретение ключевого промышленного оборудования импортного производства.

За последние десять лет на горных предприятиях Крайнего Севера были смонтированы и запущены в эксплуатацию:

1. Шахта «Комсомольская»:

1.1. Скиповой ствол – две скиповые подъемные установки KW-4/4200/D фирмы Siemag.

1.2. Вентиляционный ствол – стволовой вентилятор ВОД-30МС оборудованный возбудителем синхронного двигателя Simoreg.

2. Шахта «Скалистая»:

2.1. Вентиляционно-закладочный ствол – две клетевые подъемные установки;

2.2. Вентиляционно-закладочный ствол – стволовой вентилятор фирмы Howden 375GJ+4HKE.

3. Рудник «Таймырский»:

3.1. Вентиляционный ствол – клетевая двухбарабанная подъемная машина ПМ6,3х2,5х2,5Д фирмы Siemag;

3.2. Скиповой ствол – скиповая подъемная установки KW-4/5000/D «Юг» фирмы Siemag;

3.3. Вентиляционный ствол – два вентилятора фирмы Howden 425 GJ+4HKE;

3.4. Воздухоподающий ствол – стволовой вентилятор фирмы Howden 375GJ+4HKE.

Вышеперечисленное оборудование оснащено современными приборами и оснасткой корпорации Siemens: программируемые контроллеры S7-300, S7-400; непосредственные преобразователи частоты Simovert D; контроллеры управления преобразователями частоты Simadin D; возбудители синхронных двигателей Simoreg; цифровые пульта управления подъемной установкой; преобразователи частоты управления конвейерами и питателями Simovert Masterdrive; децентрализованная периферия ET-200M; регуляторы, датчики, реле, контакторы, пускатели, автоматические выключатели и т.д.

Для технического обслуживания и ремонта сложных агрегатов в сфере промышленной автоматизации и технологий приводов требуется высокий уровень технических знаний, навыков и опыта. Для решения непростой задачи ремонтной организацией было принято решение о необходимости прохождения сертификации в иностранной промышленной корпорации – производителе эксплуатируемой продукции на горных предприятиях.

Для прохождения сертификации и получения партнерских функций с крупной корпорацией были выстроены следующие принципы управления качеством:

1. Ориентация на потребителя. Организация зависит от своих клиентов и поэтому должна понимать их текущие и будущие потребности, выполнять требования и стремиться превзойти ожидания.

2. Лидерство руководителя. Руководители обеспечивают единство цели направления деятельности организации. Они должны совпадать и поддерживать атмосферу, способствующую тому, чтобы сотрудники были полностью вовлечены в решение задач организации.

3. Вовлечение сотрудников. Сотрудники всех уровней составляют основу организации, и их полное вовлечение позволяет использовать их способности на благо организации.

4. Процессный подход. Выявление, понимание и управление взаимосвязанными процессами в качестве системы содействуют повышению эффективности управления в достижении своих целей.

5. Системный подход к управлению. Системное выявление, понимание и управление взаимосвязанными процессами содействуют повышению эффективности управления в достижении своих целей.

6. Постоянное улучшение. Постоянное улучшение эффективности управления должно являться одной из постоянных целей организации.

7. Принятие решений на основе фактов. Эффективные решения основываются на анализе данных и фактической информации, а не только на личном опыте сотрудника, принимающего решения.

8. Взаимовыгодные отношения с поставщиками. Организация и ее поставщики взаимозависимы, и взаимовыгодные отношения повышают способность обеих сторон создавать ценности.

Кроме этого, если горное предприятие требует проведения ремонта по гарантии или в связи с запуском продукта в эксплуатацию, ремонтная организация должна заполнить лист уведомления о неисправности и гарантийный проверочный лист и довести информацию до сведения компании – партнера по технической поддержке (рис. 1).

В течение двух лет на базе ремонтной организации была сформирована наладочная группа из числа инженеров-механиков, инженеров-энергетиков и слесарей по ремонту оборудования высшей квалификации, которые прошли на базе корпорации – производителе профессиональную переподготовку для обслуживания сложной горно-шахтной техники.

В результате проведенных действий, ремонтникам был присвоен статус утвержденного сервисного партнера компании Siemens и заключен договор сервисного партнерства. Наладочная группа получила доступ к каталогам запасных частей и комплектующих, а также всей номенклатуре продукции Siemens в области промышленной автоматизации и электроприводов. В оперативном режиме стала доступна информация о замене продукции снятой с производства на современные аналоги.

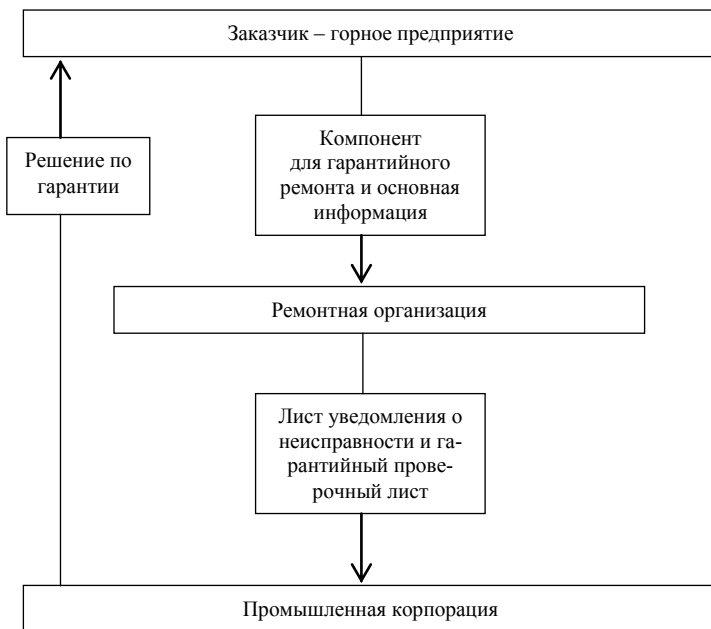


Рис. 1. Описание процесса для принятия решения по гарантии

Как благонадежный подрядчик, отвечающий за стабильную работу модернизированных шахтных подъемных комплексов и главных вентиляторных установок горных предприятий, ремонтная фирма стремится к повышению качества технического обслуживания и ремонта и сокращению внеплановых простоев. Вместе с тем, оперативность и эффективность ремонтов была недостаточно надежна, т.к. ремонты проводились с применением материалов и запасных частей горных предприятий-заказчиков. Это обусловлено тем, что учитывая значительную номенклатуру запасных частей к системам управления приводами шахтных подъемных комплексов и главных вентиляционных установок, заказчику сложно обеспечить ремонтников (подрядчика) необходимыми оригинальными запасными частями. Ситуация усугубляется инертностью заказчика централизованного закупа в отношении мелкооптовых и единичных поставок. Таким образом, зачастую, на выявление неисправностей в системе управления и последующий ремонт с подбором аналогов инженерам-наладчикам требуется время, которое могло быть потрачено на добычу и подъем не одной тонны руды.

В целях повышения эффективности производства технического обслуживания и ремонта горно-шахтного оборудования предприятий заказчика, ремонтная организация рассмотрела возможность поставки оригинальных

запасных частей к системам управления приводами производства компании Siemens (контакты, модули питания, электронные платы и прочие компоненты) в минимальные сроки с учетом специальных скидок и условий, предоставляемые сервисному партнеру.

Кроме того, как партнеру по сертифицированному ремонту, предоставляется возможность приобретать все компоненты, из которых состоят более крупные модули систем автоматизации и управления, а это гораздо экономичнее.

Для приобретения вышеуказанных компонентов, был разработан договор поставки (на условиях прямой поставки от производителя до потребителя), в котором определен перечень наиболее критичных и часто используемых запасных частей и составлена спецификация, что дало право доступа ко всей номенклатуре выпускаемой продукции, и позволило в режиме *online* формировать оперативные поставки запасных частей авиа доставкой.

К примеру, в 2016 году, на основании действующего договора были осуществлены две поставки запасных частей и комплектующих первоочередной потребности, заявленной на шахты «Комсомольская», «Скалистая» и рудник «Таймырский» на общую сумму 2,3 млн. руб. Экономия материально-технических ресурсов составила 1,53 млн. руб. (40,3 %). В 2017 году реализованы поставки комплектующих и запасных частей Siemens, для технического обслуживания и ремонта оборудования шахты «Комсомольская» на общую сумму 1,907 млн. руб., в том числе, экстренные поставки компонентов, снятых с производства, взамен вышедших из строя на сумму 0,754 млн. руб., что позволило минимизировать простой шахты и своевременно выполнить производственную программу горного предприятия в полном объеме.

Ведение журнала неисправностей подъемных установок представлено в табл. 1.

Таблица 1

№ п/п	Дата, время	Неисправность	Причина неисправности	Принятые меры
1.	07.10.2016 20.15 час	В сообщениях SCADA: не отображается уровень руды в приемном бункере подъемной машины	Недостаточное входное питание	Перезапуск датчика путем сброса питания
2.	17.12.2016 05.10 час	В сообщениях SCADA: ошибка интерфейса тормозной стойки	Неисправный модуль ET200M на стойке	Заменен модуль ET200M на стойке
п.	...			

В заключение необходимо отметить, что с целью дальнейшего повышения эффективности производства, ремонтная организация в настоящее время продолжает проводить организационно-технические мероприятия, связанные с оснащением сервисных мастерских по наладке систем автоматизации, в том числе, произведена закупка учебно-наладочного стенда и программного обеспечения, стенда для монтажа модулей, а также приобретен специализи-

рованный инструмент и оснастка на сумму 1,46 млн. руб. и закуплена специальная одежда установленного образца на сумму 0,65 млн. руб.

Список литературы:

1. Сертификат партнерства с корпорацией SIEMENS.
2. Экспертные данные специалистов ООО «Норильскникельремонт».

ОБЗОР МАТЕМАТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ МОДЕЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫХ ПАРТНЕРСТВ

© Чернов В.П.¹

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
экономический университет», г. Санкт-Петербург

В настоящее время все большую популярность получают идеи кооперации государственного и частного секторов экономики. Наиболее распространенная форма такого сотрудничества – государственно-частное партнерство. На данном этапе развития современной российской экономики государственно-частное партнерство – новый механизм взаимодействия, который требует принятия обоснованных решений при его внедрении. Моделирование государственно-частных партнерств является базисом для обоснования принимаемых управленческих решений. В статье представлены современные подходы к моделированию государственно-частных партнерств, а также рассмотрены наиболее популярные средства моделирования.

Ключевые слова: математические средства, моделирование, государственно-частное партнерство.

Управленческие решения, принимаемые на основе экономико-математического анализа – залог эффективного управления, будь то управление предприятием или управление публичным сектором экономики [1, 2]. Именно поэтому особую важность имеет анализ решений, принимаемых в государственно-частных партнерствах (далее ГЧП), которые формируются на стыке двух секторов экономики. Одним из эффективных средств анализа является моделирование. Несмотря на то, что понятие ГЧП появилось в российской экономике не так давно, существуют различные подходы к его моделированию. В настоящее время популярным подходом является имитационное моделирование ГЧП. С помощью имитационного моделирования становится

¹ Профессор кафедры Прикладной математики и экономико-математических методов, доктор экономических наук, профессор.

возможным учитывать в моделях разнообразные факторы, влияющие на ГЧП и характеризующие систему управления. В статье «Имитационное моделирование устойчивости деятельности государственно-частных партнерств в строительстве» [3] обосновывается необходимость модернизации российской экономики и проведение инновационной экономической политике путем ориентации на эффективное управление ГЧП как основы стабильного развития экономики. Приводятся различные имитационные модели: модель экономики ГЧП, основанная на принципе «волчка», модели устойчивости деятельности ГЧП, базирующиеся на принципах «воздушный шар» и «айсберг», модель устойчивости экономики страны и принцип «пирамида».

Одни ученые используют эконометрические методы исследования ГЧП. Например, регрессионный анализ позволяет проанализировать показатели конкурентоспособности и эффективности реализации ГЧП, а также выявить функциональные зависимости данных показателей. На основе зависимостей, полученных с помощью регрессионного анализа, могут быть построены новые экономико-математические модели и уточнены классические производственные функции. Так сделано в статье «Содержание эконометрической модели оценки эффективности решений применимости государственно-частного партнерства во взаимосвязи с конкурентоспособностью региона» [4].

В других статьях слово «моделирование» рассматривается как дескриптивное описание. В данных статьях основные характеристики ГЧП, его особенности и возможные взаимосвязи с внешней средой представлены в виде структурированных знаний, однако без применения математических формул, функций или моделей. Тем не менее, систематизированные данные, представленные в рассматриваемых статьях весьма полезны для дальнейшего математического анализа. Однако, существуют статьи, сочетающие в себе дескриптивное описание и математические средства моделирование. Например, в статье «Моделирование системы «государственно-частное партнерство – развитие экономики региона» построен не только прогноз развития бюджета Пермского края, но и наглядно, с помощью графиков и таблиц дана статистическая информация, проводится анализ интересов субъектов государственно-частного партнерства [5].

При моделировании ГЧП активно используются классические подходы исследования операций в экономике: применение транспортных моделей и динамических моделей позволяет взглянуть на феномен ГЧП с разных позиций [6, 7]. Не следует забывать и о специфике, присущей ГЧП. Формализовать ГЧП стремились многие ученые и практики, но унифицированное определение не получено до сих пор. Одни определения подчеркивают в качестве основной особенности сотрудничество разных секторов экономики, другие – обоюдовыгодной характер взаимоотношений, третьи – уникальные общественно значимые товары и услуги, возникающие в результате реализации ГЧП [8, 9]. Благодаря специфическим методологиям управления про-

ектами удастся смоделировать отдельно взятые проекты ГЧП, идентифицировать ключевые компоненты проекта: процессы, участников, ответственных лиц, продукты, получаемые в результате. На основе идентификации ключевых частей проекта и постоянного отслеживания процесса реализации появляется возможность накопления базы знаний и внедрения лучших практик.

Реализация проектов ГЧП даёт мощный толчок для развития всей экономики в целом: появляются новые объекты социальной инфраструктуры, реконструируются существующие государственные объекты, происходит внедрение наукоемких технологий и их распространение, повышается инвестиционная активность. В статье «Оценка инвестиционной привлекательности государственно-частного партнерства в сфере ЖКХ» экономико-математический анализ построен на системе векторов: векторе интенсивности государственной поддержки, векторе риска, векторе доходности, векторе экономического роста, каждому из которых соответствуют экономические и математические показатели (коэффициент обновления основных фондов, срок окупаемости инвестиций в сопоставимых проектах, стандартное отклонение среднотраслевого срока окупаемости инвестиций). На основе совокупности векторов строится интегральная оценка инвестиционной привлекательности: «интегральный показатель инвестиционной привлекательности отраслевых комплексов, представляет собой комплексный показатель, уровень которого определяется как сумма репрезентативных параметров, характеризующих различные аспекты состояния и тенденций развития отраслевых комплексов» [10].

Разнообразие методов моделирования ГЧП свидетельствует о возрастающем интересе к механизму ГЧП и об актуальности вопросов его развития. Обзор современных методик позволяет анализировать ГЧП с разных точек зрения, а использование экономико-математических методов – вырабатывать обоснованные управленческие решения.

Список литературы:

1. Анисимов В.Г., Асаул А.Н., Тузов В.А. Управление в экономических и социальных системах // Экономическое возрождение России. – 2007. – № 1. – С. 79-82.
2. Чернов В.П., Эйсснер Ю.Н., Чернов А.В. Моделирование управленческих решений: учеб. пособие / В.П. Чернов, Ю.Н. Эйсснер, А.В. Чернов. – СПб: Изд-во Санкт-Петербургского гос. ун-та экономики и финансов, 2006. – 182 с.
3. Городнова Н.В. Имитационное моделирование устойчивости деятельности государственно-частных партнерств в строительстве // Вестник Донского государственного технического университета. – 2012. – Т. 12, № 2-1 (63). – С. 73-80.

4. Мерзлов И.Ю. Содержание эконометрической модели оценки эффективности решений применимости государственно-частного партнерства во взаимосвязи с конкурентоспособностью региона // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2. – С. 341.

5. Дубровская Ю.В. Моделирование системы «государственно-частное партнерство – развитие экономики региона // Современный город: власть, управление, экономика. – 2014. – № 4. – С. 120-128.

6. Швецов В.Л., Прохоров А.В., Ильин И.В. Транспортные модели в системе государственного управления // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2009. – № 5 (85). – С. 20-27.

7. Ущев Ф.А., Чернов В.П. Модель экономической динамики, учитывающая неоднородность капитала // Финансы и бизнес. – 2007. – № 2. – С. 47-59.

8. Найденышева Е.Г. Механизм создания устойчивых государственно-частных партнерств // Наука, образование, общество: актуальные вопросы и перспективы развития, «АР-Консалт». – 2015. – С. 69-71.

9. Ilin I.V., Naidenysheva E.G. Practical aspect in creation of cross-sector partnerships // Международный научно-исследовательский журнал. – 2015. – № 7-3 (38). – С. 41-42.

10. Тальянов С.Ю. Оценка инвестиционной привлекательности государственно-частного партнерства в сфере ЖКХ // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2012. – № 3. – С. 21-25.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

I Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 8 ноября, 5 декабря 2017 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 11.12.2017. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 11,63 Печ. л. 12,50 Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39