Журнал **«РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»** зарегистрирован в Государственном комитете СССР по печати (свидетельство № 1791 от 08.05.1991), перерегистрирован в Государственном комитете Российской Федерации по печати (свидетельство № 0110646 от 05.09.1995).
«РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция» — наследник научно-производственного журнала «Материально-техническое снабжение», выходившего в 1966—1991 гг.

Издатель: Институт исследования товародвижения и конъюктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»).
Учредители: ОАО «ИТКОР», ОАО «Федеральная контрактная корпорация «Росконтракт», ЗАО Московский коммерческий банк «ЕврАзия Центр», редакция журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

Подписные индексы:
l в каталоге Роспечати — 70559 и 71959;
l в Объединенном каталоге — 40774;

ISSN 0130-3848

Главный редактор — Бариленко В. И., д.э.н., профессор, заместитель руководителя департамента учета, анализа и аудита по научной работе Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Научный редактор — Новиков Д. Т., д.э.н., профессор, начальник отдела «Инновационная логистика» ОАО «ИТКОР»

Распространение и реклама — Попова О. Н., (499) 152-8694, sales@itkor.ru

Верстка — Гортинской И., Плаксиной С.

Адрес редакции и издателя:
125319, г. Москва,
ул. Черняховского, д. 16, офис 1205,
тел./факс: (499) 152-8694.
Интернет: www.risk-online.ru

Статьи печатаются в авторской редакции
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов. Использование опубликованных материалов допускается только с разрешения редакции.

Журнал включен в Перечень ВАК РФ ведущих рецензируемых научных журналов и редакций, в т. ч. на соискание ученой степени доктора наук.

Редакционный совет журнала «РИСК»
Якутин Ю. В., председатель совета, доктор экономических наук, профессор;
Адамов Н. А., доктор экономических наук, профессор;
Аникин Б. А., доктор экономических наук, профессор;
Герами В. Д., доктор технических наук, профессор;
Козенкова Т. А., доктор экономических наук, профессор;
Нижегородцев Р. М., доктор экономических наук, профессор;
Носов А. Л., эксперт Поволжской ассоциации логистики;
Подвойский Г.Л., кандидат экономических наук;
Проценко И. О., доктор экономических наук, профессор;
Проценко О. Д., доктор экономических наук, профессор;
Степанов В. И., доктор экономических наук, профессор;
Скоробогатова Т., доктор экономических наук, профессор;
Шумаев В. А., доктор экономических наук, профессор;
Мекид Али, доктор, профессор Государственного университета, г. Медеа, Алжир;
Амуржуев О., доктор экономических наук, Канада;
Зражевский В., доктор экономических наук, Кипр;
Киселев В., независимый эксперт, ГК «Сальвео», Франция;
Нетти Д., президент Средиземноморской логистической ассоциации, Италия;
Ришар Ж., профессор, Франция;
Темирбулатов А., доктор экономических наук, профессор, Республика Казахстан;
Тултабаев С., кандидат технических наук, доцент, Республика Казахстан;
Шарипов М., доктор экономических наук, профессор, Таджикистан;
Чжан Д., PhD, Китай

В. И. Бариленко,
главный редактор журнала «РИСК»

Уважаемые читатели!

Национальной экономике нашей страны удалось доказать свою способность противостоять волатильности мировых рынков, внутренним трудностям, необоснованным внешним санкциям и угрозам, подготовив предпосылки для возобновления роста. По оценкам многих авторитетных аналитиков российская экономика преодолела рецессию и стала демонстрировать положительную динамику. Более того, она даже вошла в десятку мировых лидеров по темпам роста. Значительно снизились темпы инфляции. Недавнее снижение ключевой ставки Банка России также направлено на стимулирование деловой активности при сохранении стабильности финансовой системы.

Но говорить о безусловной устойчивости этой тенденции еще рано без ее закрепления при помощи осуществления целого ряда действенных мер, направленных на повышение эффективности. В первую очередь, необходимо значительно повысить производительность труда, без чего будет невозможно преодолеть чрезмерную зависимость нашей экономики от ее сырьевого сектора. Важнейшей задачей является улучшение делового климата как важнейшего условия роста бизнеса, успешной конкуренции за инвестиции, технологическое лидерство и глобальные рынки.

Трудно переоценить роль экономической науки в решении подобных задач. Авторы нашего журнала стремятся внести свой вклад в обоснование путей и конкретных мероприятий по обеспечению экономического роста страны. Публикуемые результаты их научных исследований, разработанные рекомендации, обобщения передового опыта, выдвигаемые дискуссионные идеи направлены не только на создание условий закрепления достигнутых положительных тенденций, но и на дальнейшее ускорение темпов развития отечественной экономики.

Перечень требований для публикаций

Статьи для публикации в журнале «РИСК» передаются автором в редакцию в электронном виде до 15-го числа второго месяца квартала. Материалы, переданные позже этой даты, рассматриваются редакцией для публикации в номере за следующий после текущего квартал.

1. Объем материала не более 18 400 знаков с пробелами. Объем определяется в программе Microsoft Word — меню «Сервис» — подменю «Статистика». В этот объем включаются таблицы, схемы, диаграммы и т. п., а также изображения в виде иллюстраций.

2. Требования к картинкам: картинки с иллюстрациями прилагаются к статье отдельными файлами формата *tif (можно также *eps, *ai, или *jpg) в разрешении 300 dpi.

3. Диаграммы должны быть выполнены в MS Excel.

4. Требования к математическим формулам: формулы должны быть набраны в Microsoft Equation (присутствует в составе WORD), в программе MathType или символьным шрифтом.

Вставки формул в виде картинок любого формата не принимаются.

5. Требования к таблицам: таблица должна быть сделана в Excel или WORD, в последнем случае — с использованием знаков табуляции и инструмента таблиц.

Вставки таблиц в виде картинок любого формата не принимаются.

6. Все авторы должны заполнить форму с информацией о статье и прислать на адрес sales@itkor.ru!

Отпечатано в типографии ООО «Новые печатные технологии»
г. Москва, 2-й Котляковский переулок, д.18; info@web2book.ru; www.web2book.ru
Формат 60×90/8. Тираж 1000 экз. Заказ № 62.
Сдано в набор 01.03.2017. Подписано в печать 05.04.2017.
Цена свободная.

Ресурсы Информация Снабжение Конкуренция

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ЗОЛОТОЙ ФОНД ПРЕССЫ 2014

16+

I-2017

январь–март

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

В. ШУМАЕВ
Международная логистика: таможенные услуги 6

ЛОГИСТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Т. СКОРОБОГАТОВА
В развитие концепции логистических сервисных систем 11

А. БРЫКИН, С. ДМИТРЕНКО
Системные проблемы планирования и ценообразования в рамках выполнения государственного оборонного заказа 16

Г. МАНУКЯН
Особенности современной городской логистики города Москвы 22

Е. АБРАМОВА
Актуальные проблемы логистической координации в цепях поставок 26

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Ж. КОЧЕЛАБА
Управления инновационным развитием региона: проблемы адекватной оценки уровня региона и причины отклонения от государственных приоритетов 29

А. ЧАЙКОВСКИЙ
Организационно-экономическая поддержка инноваций: инструментарий стран-лидеров 33

РЫНОЧНАЯ КОНЪЮНКТУРА

Н. БАЯНДИН, В. КРЕОПАЛОВ, С. КУЛИКОВА
Конкурентная разведка как основной элемент информационного противоборства в бизнесе 38

Р. ГАРЕЕВ
Инновационные методы стимулирования спроса в ресторанном бизнесе 43

В. ОСОВЦЕВ, О. УЛАНОВСКАЯ
Методические аспекты маркетинговой ценовой политики в сфере выставочной деятельности 49

МАКРО- И МИКРОЭКОНОМИКА

Е. КИСЕЛЕВА
Социально-трудовые проблемы современной индустриализации 54

С. ПАЛИНЧУК, Н. СОКОЛОВ, С. ЛЕБЕДЕВ
Управление трансакционными издержками в контрактных обязательствах сторон 57

К. ГЕРАСИМОВ, А. СУЛТАНОВА
Формирование модели оплаты труда на основе KPI в крупном медиа-холдинге 61

Л. СЕРГИЕНКО
«Доминантное» и «рецессивное» «производительное» практическое знание и «непроизводительное» практическое знание 67

А. БОРИСОВ
Экономика идентичности – новый этап развития поведенческой экономики 71

Н. ТОМИНА
Частные и государственные инвестиции в человеческий капитал 77

П. ДРУЖИНИН, Е. ПРОКОПЬЕВ
Влияние интеграционных процессов в Европейском Союзе на динамику уровня безработицы 81

Н. БУРЕНИНА
Угрозы и стратегические направления обеспечения экономической безопасности России 90

А. ЛЕБЕДЕВ
Концепция механизма взаимодействия стейкхолдеров 94

Д. РЫСКУЛОВ
Государственно-частный геопроект 100

РЕГИОНАЛЬНЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ЭКОНОМИКИ

А. ЦЕВЕЛЕВ
Реинжиниринг и реорганизация материально-технического обеспечения железнодорожного транспорта 109

А. САБЛИНА
Влияние реализации крупного транспортного объекта высокоскоростной железнодорожной магистрали Санкт-Петербург – Москва на развитие региона (на примере Санкт-Петербурга) 114

А. БУГА
Особенности оценки загородной недвижимости Санкт-Петербурга на основе доходного подхода 120

Е. ПАСЮК, Н. АБОЛЕНЦЕВА
Компетентностный подход к подготовке плавсостава морских судов с учетом Манильских поправок к Конвенции ПДНВ 78 125

Е. ПОЛЮХОВИЧ
Организационно-экономические факторы развития садоводства 130

А. КОНОБЕЕВ
Современное состояние производства и потребления нерудных строительных материалов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области 135

А. ВАХРУШЕВА, Г. ГОРЕМЫКИНА, Н. ЩУКИНА
Методология оценки воздействия макросреды на функционирование ВУЗа в условиях неопределённости 140

В. СМАГИНА, И. ЯКУНИНА, Я. РАДЮКОВА, Е. КОЛЕСНИЧЕНКО
О ключевых детерминантах формирования положительного имиджа муниципального образования 146

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ

Е. ЛОКТЕВА
Совершенствование механизма учета влияния рисков на конкурентоспособность компании 152

Л. ШИДАЕВ, А. АБУЕВ
Проблема идентификации и оценки рисков предприятий нефтегазодобывающей промышленности 156

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

П. МОРУГИН, О. АФАНАСЬЕВА
К проблеме проектирования пользовательских интерфейсов интранетов для ИТ-подразделений предприятий промышленности 161

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ, КРЕДИТ

Д. ВИШНЯКОВ
Проблемы исполнения финансовых обязательств вертикально-интегрированными нефтегазодобывающими компаниями перед подрядчиками 166

З. ДАХОВА, В. ШЕХОВЦОВ
К вопросу о национальной платежной системе России 172

М. АЛЕНТАЕВ
К вопросу о налоговой нагрузке наукоемких предприятий 175

А. ХЛЫЗОВ
Тенденции развития финансовых услуг в России 179

А. ДОЛГОПОЛОВ
Концепции оценки риска вовлеченности клиентов банка в схемы по отмыванию денег 184

Ю. КУТЫРЕВ
Методика оценки уровня организации и эффективности внутреннего финансового контроля и аудита в сфере бюджетных правоотношений 188

ОРГАНИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

С. СКОБКИН, Я. БЕЛАВИНА, Г. КАЛИТА
Роль стандартизации в развитии менеджмента качества на предприятиях индустрии г остеприимства 194

Ю.ИВАНОВ
Подбор и оценка персонала по психологическим коэффициентам 199

Д. КОНВИЧКА, В. СОЛОДОВНИКОВ
Системы расширенного планирования и диспетчирования для комплексных сред 204

М. ГУМЕРОВ
Феноменологическое моделирование как инструмент обоснования оперативных решений в организационном управлении 211

А. ТРОЦИК
Навык коучинга в арсенале современного лидера. Эффективность и степень распространенности среди Менеджеров Восточной, Западной Европы и Северной Америки 216

Н. КНЯЗЕВА, Э. ГУЛЬ
Организационно-экономическое регулирование закупок в современных условиях 221

М. КИЛИНСКИЙ
Способы интеграции нефинансовых факторов в систему ценностно-ориентированного менеджмента 224

Е. ДОБРОВА
Существующая практика формирования стратегического портфеля проектов в зарубежных компаниях 230

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ И КОНТРОЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Р. БУЛЫГА
Передача функций в сферу саморегулирования как один из механизмов развития риск-ориентированного подхода при осуществлении государственного и муниципального контроля 235

В. ПУРЛИК
Операционный и финансовый цикл как драйверы операционной эффективности бизнеса 243

Н. МЯЧИН
Методика комплексной оценки эффективности деятельности заказчика в сфере закупок для обеспечения государственных нужд 246

А. КЕМЕНОВ, М. ФРИДМАН
Практические аспекты использования математических моделей для оценки вероятности наступления банкротства предприятий наукоемких отраслей промышленности 250

ЧЖАН ШУАН
Теоретико-методологические основы исследования понятия «качество бухгалтерской (финансовой) отчетности» 255

А. СТРИЖКОВ
Повышение инвестиционной привлекательности интегрированных промышленных структур за счёт использования стандартов листинга 262

А. САМОЛДИН
Информационно-аналитическое обеспечение управления маркетингом инноваций 267

В. КРЯЧКО
Категоризация показателей финансовой устойчивости через призму системного анализа 271

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Е. ПОЛЮХОВИЧ, Д. МОИСЕЕНКО
Экспортный потенциал реализации региональной программы развития Республики Крым 276

Т. УСМАНОВА
Международное регулирование энергетических контрактов и их влияние на экономическую безопасность России 284

СОБЫТИЯ

Итоги Московского этапа проекта «Менеджер года — 2016» 290

Всероссийская научно-практическая конференция «Финансовая стратегия предприятий в условиях нестабильности экономики» 295

LOGISTICS MANAGEMENT

V. SCHUMAEV
International logistics: customs services 6

LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

T. SKOROBOGATOVA
In the development of the concept of logistics service systems 11

A. BRUKIN
System problems of planning and price formation within the framework of the fulfillment of state defense order 16

G. MANUKYAN
Features of the Moscow modern urban logistics 22

E. ABRAMOVA
Urgent problems of logistic coordination in supply chain management 26

INNOVATIVE DEVELOPMENT

Z. KOCHELABA
Management of innovative development of the region: the problem of an adequate assessment of the level of the region and the reasons for deviations from government priorities 29

A. TCHAIKOVSKY
Organizational and economic support of innovations: tools 33

MARKET CONDITIONS

N. BAYANDIN, V. KREOPALOV, S. KULIKOVA
Competitive intelligence as a core element of information warfare in business 38

R. GAREEV
Innovative methods to stimulate demand in the restaurant business 43

V. OSOVTSEV
Methodical aspects of marketing pricing policy in the sphere of exhibition activity 49

MACRO- AND MICROECONOMICS

E. KISELEVA
Social and labor problems of modern industrialization 54

S. PALINCHUK, N. SOKOLOV, S. LEBEDEV
Transaction costs management in the contractual obligations of the parties (не уверен) 57

K. GERASIMOV, A. SULTANOVA
Formation of a payment model based on the KPI in a major media holding 61

L. SERGIENKO
“Dominant” and “recessive” “productive” practical knowledge and “non-productive” practical knowledge 67

A. BORISOV
Identity economics – the new stage of development of behavioural economics 71

N. TOMINA
Private and public investment in human capital 77

P. DRUZHININ, E. PROKOPYEV
Effect of integration processes in the European Union on the dynamics of unemployment level 81

N. BURENINA
Threats and strategic directions of ensuring economic security of Russia 90

A. LEBEDEV
The concept of the mechanism of interaction of stakeholders 94

D. RISKULOV
State-private geo-project 100

REGIONAL AND BRANCH ECONOMY

A. TSEVELEV
Reengineering and reorganization of logistics railway transport 109

A. SABLINA
The influence of the implementation of the major transport object – high-speed railway Saint Petersburg – Moscow on the development of the region (on example of St. Petersburg) 114

A. BUGA
Features of St. Petersburg suburban real estate valuation by the income approach 120

E. PASYUK, N. ABOLENTSEVA
Competency approach to training of seafarers with regord to the Manila amendments to the International Convention on STCW 78 125

E. POLYUKHOVICH
Organizational and economic factors of gardening of the republic of Crimea in modern conditions 130

A. KONOBEEV
Analysis of the production and consumption of non-metallic building materials in St. Petersburg and the Leningrad region 135

A. VAKHRUSHEVA, G. GOREMYKINA, N. SCHUKINA
The methodology of external factors impact evaluation for University strategic management in conditions of uncertainty 140

V. SMAGINA, I. YAKUNINA, YA. RADYUKOVA, E. KOLESNICHENKO
On the key determinants of the formation of a positive image of the municipality 146

RISK-MANAGEMENT

E. LOKTEVA
Improvement of the accounting mechanism of risk impact on the company’s competitiveness 152

L. SHIDAEV, A. ABUEV
Hroblem identification and risk assessment of enterprises oil and gas industry 156

INFORMATION TECHNOLOGY

P. MORUGIN, O. AFANASEVA
On intranets user interface design for IT departments of industrial companies 161

FINANCE, MONETARY CIRCULATION AND CREDIT

D. VISHNYAKOV
Problems of enforcement of financial liabilities of vertically integrated oil and gas companies to contractors 166

Z. DAKHOVA, V. SHEKHOVTSOV
For the question of the national payment system of Russia 172

M. ALENTAEV
The question of tax burden of high-tech enterprises 175

A. KHLYZOV
Development trends of financial services in Russia 179

A. DOLGOPOLOV
The concept of estimation risk of involvement of the clients of the banks in schemes of money laundering 184

IU. KUTIREV
Methodology for assessing organization and effectiveness of internal financial control and audit in government sector 188

ORGANIZATION AND MANAGEMENT METHODS

S. SKOBKIN, Y. BELAVINA, G. KALITA
The role of standartization in the development of quality management at the enterprises of the hospitality industry 194

Y. IVANOV
Selection and assessment of personnel on psychological factors 199

D. KONVICKA, V. SOLODOVNIKOV
Advanced Planning and Scheduling systems for demanding planning environments 204

M. GUMEROV
Phenomenological modeling as an instrument of decision-making in organizational management 211

A. TROTSIK
Coaching skill in the toolbox of the contemporary leader. Efficiency and degree of prevalence among Managers of Eastern, Western Europe and Northern America 216

N. KNYAZEVA, E GUL
Organizational-economic procurement regulation in modern conditions 221

M. KILINSKII
The ways of integration of non-financial factors into the system of value-oriented management 224

E. DOBROVA
The current practice of the formation a strategic projects portfolio in the foreign companies 230

ACCOUNTING AND ANALYTICAL AND MANAGEMENT SUPPORT IN ORGANIZATIONS

R. BULYGA
Transfer of functions into the sphere of self-regulation as one of the mechanisms for the development of risk-based approach in the implementation of centralization, or state and municipal control 235

V. PURLIK
Operating and financial cycle as drivers of operational business efficiency 243

N. MYACHIN
The technique of a complex estimation of efficiency of the customer in procurement 246

A. KEMENOV, M. FRIDMAN
Practical aspects of the use of mathematical models for estimation of probability of approach of bankruptcy of the enterprises of the high technology industries 250

ZHANG SHUANG
Theoretical and methodological basis of the research the concept of "quality of accounting (financial) statements" 255

A. STRIZHKOV
Increasing investment attractiveness of integrated industrial structures through the use of listing standards 262

A. SAMOLDIN
Information-analytical support of management of innovation marketing 267

V. KRYACHKO
Categorization of financial stability through the prism of System Analysis 271

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

E. POLYUKHOVICH, D. MOISEENKO
Export potential of Regional implementation development programme of the republic of Crimea 276

T. USMANOVA
International regulation of energy contracts and their influence on the economic safety of Russia 284

EVENTS

Results of the Moscow stage of the project "Manager of the year — 2016" 290

All-Russian scientific-practical conference "Financing strategy of enterprises in conditions of economic instability" 295

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА» (ОАО «ИТКОР»)

ИТКОР

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

office@itkor.ru
Тел. 8 (499) 152-18-23
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16
www.itkor.ru

реклама

Международная логистика: таможенные услуги

В. Шумаев,
д. э. н., профессор, академик РАЕН,
Московский государственный университет путей сообщения императора Николая II

Аннотация: выявлены существующие проблемы прохождения таможни участниками внешнеэкономической деятельности, связанные с заполнением документации, проведением контроля, определения таможенной стоимости, уплаты налогов и потерь времени на проведение таможенных процедур. Показаны пути более рационального подхода к прохождению таможни на основе использования услуг таможенных представителей, документации в электронном виде взамен бумажной, что даёт возможность ускорить прохождение груза.
Ключевые слова: таможня, таможенные услуги, таможенные представители, Международное таможенное сотрудничество, Всемирная таможенная организация.

Abstract: the author identifies the problems of customs clearance of participants of foreign economic activities associated with completing documentation, carrying out control of determining the customs value, taxes and loss of time for conducting customs procedures. The ways of a more rational approach to the customs clearance on the basis of use of services of customs representatives, documentation in electronic form instead of paper that gives the opportunity to speed up the passage of goods.
Keywords: customs, customs services, customs representatives, International customs cooperation, the world customs organization.

Введение

Проведение таможенных операций с грузом, пресекающим таможенную границу Евразийского экономического союза, связано с оказанием различных услуг, которые могут предоставляться коммерческими структурами околотаможенного сервиса. Они оказывают участникам внешнеэкономической деятельности посреднические услуги по правовому консультированию, подготовке таможенной документации к проведению таможенных операций и таможенному контролю, проведению груза через таможню и др. Таможенным кодексом Таможенного союза установлены категории юридических лиц — коммерческих организаций, участвующих в правоотношениях с участниками внешнеэкономической деятельности. В эту категорию включены таможенный представитель, таможенный перевозчик, владелец склада временного хранения, владелец таможенного склада, владелец магазина беспошлинной торговли, уполномоченный экономический оператор [1]. Практика показала, что использование таможенных посредников позволяет ускорить прохождение товаров через таможенную границу и тем самым повысить эффективность внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Оказание таможенных услуг координируется между странами путём международного таможенного сотрудничества.

Международные организации таможенного сотрудничества

Международное таможенное сотрудничество государств курируется международными организациями, которые участвуют в унификации и гармонизации норм и принципов международного таможенного права.

Главной и универсальной международной таможенной организацией является Всемирная таможенная организация [10], которая учреждена Конвенцией о создании Совета таможенного сотрудничества от 15 декабря 1950 г. В настоящее время в эту организацию входит 161 государство. Постоянно действующим исполнительным органом Всемирной таможенной организации является Секретариат, возглавляемый генеральным секретарём, который избирается сроком на пять лет. Штаб-квартира Секретариата располагается в Брюсселе.

Основными целями функционирования Всемирной таможенной организации являются следующие:

- развитие международного сотрудничества в области таможенного дела;
- обеспечение более высокого уровня гармонизации и унификации таможенных систем;
- совершенствование таможенного законодательства и таможенных технологий;
- усиление борьбы с международными преступлениями, контрабандой и др. таможенными средствами [7].

В международном таможенном сотрудничестве центральное место занимает Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Киотская конвенция) 1973 г., построенная на принципах совершенствования таможенных операций. Положения Киотской конвенции отражены в Таможенном кодексе в виде унификации норм таможенного законодательства для всех государств-участников Таможенного союза [11].

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) — международная организация региональной экономической интеграции Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федераци. ЕАЭС создан в целях

кооперации национальных экономик и создания условий для стабильного развития и повышения жизненного уровня населения государств-членов [12]. Обеспечение консолидации таможенных служб государств — членов ЕАЭС, формирование общего таможенного пространства является главной задачей международного таможенного сотрудничества и ФТС России.

В современных условиях наиболее актуальными и эффективными направлениями совершенствования международного таможенного сотрудничества являются следующие:

- ♦ участие в формировании единого экономического пространства;
- ♦ переход на применение единого административного документа в любой процедуре, связанной с экспортом, импортом, транзитом товара;
- ♦ унификация законодательных норм и правил, регламентирующих вопросы таможенного дела;
- ♦ создание единых информационных ресурсов и оказание помощи в таможенных вопросах;
- ♦ подготовка профессиональных кадров на базе региональных учебных центров Всемирной таможенной организации [9].

Указанные направления международного сотрудничества конкретизируются отдельными международными региональными организациями. Одним из основных направлений сотрудничества является борьба с контрабандой и нарушениями таможенных правил, правовую основу которой составляет Международная конвенция о взаимной административной помощи в предотвращении, расследовании и наказании за правонарушения.

В настоящее время в мире наблюдается процесс глобализации, которая представляет собой высшую форму интеграции [6]. Одной из форм деятельности международного сотрудничества является заключение соглашений о правовой помощи и сотрудничестве между таможенными органами различных государств.

Международное таможенноео сотрудничество формирует концепции единого экономического пространства, способствует переходу к применению Единого административного документа, связанного с экспортом, импортом, транзитом товара, обеспечивает унификацию законодательных норм и правил, регламентирующих вопросы таможенного дела, расширяет практику заключения соглашений о межведомственном информационном обмене с таможенными органами всех стран, а также создает единые информационные ресурсы. Тем самым облегчает работу национальным таможенным органам в улучшении внешнеэкономической деятельности государств.

В рамках Евразийского экономического союза предпринимаются действия, направленные на формирование единого информационного пространства, в том числе в отношении данных о перемещаемых товарах через таможенную границу ЕАЭС и их стоимости. Пока только создана единая автоматизированная информационная система (ЕАИС) на территории России, которая находится в процессе реализации. Для государств-участников ЕАЭС становятся обязательными использование Единой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД ЕАЭС), Единого таможенного тарифа (ЕТТ ЕАЭС), а также имеющихся единых информационных баз данных. Такая унификация способствует улучшению внешнеэкономической деятельности (ВЭД) стран-участниц ЕАЭС.

Таможенные услуги

Таможенные услуги относятся к сфере деловых услуг, обслуживающих экспортеров и импортеров. Таможенная услуга — это деятельность уполномоченного государством органа по выполнению функций, связанных с пересечением участником ВЭД таможенной или/и государственной границы. Таможенную услугу можно также охарактеризовать как деятельность по проведению услуг, оказываемых таможенными органами и околотаможенными институтами участникам ВЭД.

В сфере регулирования внешней торговли имеется ряд проблем, решение которых направлено на упрощение и ускорение таможенных процедур, обмена информацией, оптимизацию и синхронизацию деятельности таможенных органов и участников ВЭД [5].

Одной из проблем внешнеэкономической деятельности (ВЭД) является высокая стоимость прохождения таможни, обусловленная длительностью осуществления таможенных процедур, простоем транспортных средств, упущенной экономической выгодой, а также недостаточно развитой нормативно-правовой, организационно-управленческой и кадровой базой. Важность решения данной проблемы возросла в связи с созданием ЕАЭС, а также началом процесса интеграции России в мировое экономическое пространство.

В настоящее время осуществляется процесс использования инновационных таможенных технологий, рекомендованных Всемирной таможенной организацией, таких как предварительное информирование и декларирование, электронное декларирование и удаленный выпуск, таможенный контроль, трансграничный информационный обмен в системах «таможня — таможня» и «таможня — бизнес». Однако применению методов и средств совершенствования таможенного регулирования препятствует не всегда однозначное понимание со стороны участников ВЭД.

Одним из путей совершенствования таможенных услуг является широкое использование электронного документооборота. Ранее решения

внешнеэкономических задач выполнялись по схеме «человек — человек» с использованием бумажного документа. В настоящее время таможня и участник ВЭД взаимодействуют между собой посредством компьютерной техники через «информационно-коммуникационную систему (АИСТ-М)», реализуя декларирование в автоматизированном режиме в виде электронного документа. Такую декларацию целесообразно послать заранее, а с приходом груза на таможню, она может быть уже рассмотрена, и груз пропущен через таможенную границу. Использование электронного документооборота значительно ускоряет прохождение товара через границу и за счёт этого имеет положительные экономические последствия.

При осуществлении таможенного контроля товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС, особо пристальное внимание уделяется контролю таможенной стоимости этих товаров. Таможенная стоимость товаров является базой при определении налогов и таможенных пошлин, поэтому совершенствование её определения является актуальным.

При перемещении через границу иностранных товаров участники внешнеэкономической деятельности должны оплатить ввозные таможенные пошлины, налоги и сборы, расчёт которых осуществляется на базе таможенной стоимости. При исчислении НДС также используется таможенная стоимость, но увеличенная на таможенную пошлину и акциз. Кроме того, взимается сбор за таможенное оформление товара, который также дифференцированно определяется от таможенной стоимости перемещаемого через границу товара. Порядок определения таможенной стоимости товаров, ввозимых, на территорию Российской Федерации четко регламентирован Законом о таможенном тарифе [3]. Поскольку стоимость товаров в данной стране не всегда совпадает со стоимостью товара, указанной производителем, таможенными органами принимается решение о стоимости проходящих товаров, равной стоимости идентичных или аналогичных товаров. Это вызывает конфликты между бизнесом и таможней, что потом годами решается в судах [6].

Оптимизация расчёта таможенной стоимости и таможенных платежей вызывает положительные последствия для фирмы, осуществляющей ввоз товара, в виде снижения затрат на таможенные платежи и сокращения времени таможенного оформления, что оказывает влияние на себестоимость ввезённого товара. При правильном определении таможенной стоимости благоприятным является отсутствие её корректировки таможенными органами и длительных судебных тяжб по этому поводу. Этому могут способствовать таможенные представители, имеющие квалификацию и опыт проведения товаров через таможенную границу.

Околотаможенные услуги

В настоящее время таможенные услуги оказывают не только государственные таможенные органы, но и околотаможенные экономические институты. При этом услуги предоставляются не только субъектам внешнеэкономической деятельности, но и государству, выполняя функцию регулирования в целях защиты экономики, здоровья населения, охраны окружающей среды и др.

В процессе прохождения товаров, техники и людей через границу все большую актуальность приобретает решение вопросов, возникающих в сфере таможенного оформления и сопровождения экспортно-импортных операций. Несмотря на то, что новый Таможенный кодекс (ТК ТС) [1] направлен на упрощение таможенных процедур, однако участники ВЭД имеют трудности в решении задач, возникающих перед ними в процессе международной торговли. Поэтому выявляется целесообразность проведения таможенных процедур с помощью таможенных представителей, то есть организаций околотаможенной инфраструктуры, специализирующихся на профессиональном оказании таможенных услуг.

В настоящее время во всех развитых странах таможенное представительство является важнейшим участником рынка услуг. В нашей стране также активно развивается институт таможенных представителей. Условием статуса таможенного представителя является включение этой организации в специализированный реестр. В настоящее время в этом реестре насчитывается более 500 организаций.

Услугами таможенных представителей пользуется большинство компаний, участвующих во внешнеэкономической деятельности или/и осуществляющих перевозку подлежащих декларированию товаров и транспортных средств. Следует отметить, что таможенные процедуры довольно сложны и трудоемки, поэтому под силу лишь высококвалифицированным специалистам по таможенному оформлению и перевалке через границу, которыми и являются таможенные представители.

Выполняемая таможенными представителями работа относится к сфере услуг, поскольку имеет характерные черты (например, выполнение по заказу, нематериальность, отсутствие хранения, накопления и др.), а также имеют специфические ограничения действий: они функционируют в рамках внешнеэкономической деятельности и связаны с прохождением через таможню.

Практически любая таможенная услуга для участника ВЭД нацелена на сокращение времени таможенного оформления и контроля его товаров.

Таможенная услуга таможенных представителей — проведение работ по оформлению документов и проведению грузов, транспорта и людей

через таможню, направленных на сокращение времени прохождения таможни и повышение эффективности внешнеэкономической деятельности.

Таможенные представители — одна из групп профессиональных участников рынка ВЭД с точки зрения обеспечения качества и комфорта проведения услуг. Они являются связующим звеном между внешнеторговыми фирмами и таможенными органами, ускоряющим международный товарооборот. При этом обеспечивается правильность заполнения деклараций, а таможенный представитель несет ответственность за достоверность представляемых им сведений и полноту уплаты таможенных платежей, что исключает совершение каких-либо нарушений.

В качестве услуг, которые оказывает таможенный представитель, можно назвать следующие: консультирование, таможенное оформление, международная доставка грузов, страхование грузов, охрана, складирование, оформление сертификатов на товар и др. От качества услуг, оказываемых таможенным представителем, зависит успешное выполнение контрактных обязательств заказчика и получение ожидаемой прибыли.

Доступ к работе в качестве таможенного представителя осуществляет Федеральная таможенная служба (ФТС) России посредством включения в соответствующий реестр при выполнении следующих условий: иметь в штате аттестованных специалистов по таможенному оформлению, не иметь задолженностей по уплате таможенных платежей, заключить договор страхования гражданской ответственности перед своими клиентами на 20 млн рублей и предоставить в ФТС России финансовые гарантии уплаты таможенных платежей на сумму один миллион евро. Это приводит к развитию коррупции и установлению административного произвола. Отсюда видно, что таможенным представителем может быть только крупная фирма.

Таможенные представители полностью зависят от ФТС России. При этом соотношение между размером финансового обеспечения — один миллион евро, и размером административного наказания за возможную ошибку — 250 000 рублей, после которого ФТС исключает представителя из реестра, явно несправедливо. В результате появляются незарегистрированные «серые брокеры», оказывающие таможенные услуги по более низким ценам. Можно предположить, что таможенное оформление значительного количества поставок находится в «серой зоне».

Кроме того зависимость от ФТС России сдерживает таможенного представителя отстаивать интересы своего клиента перед таможенным органом. Формально таможенные представители являются не представителями бизнеса в таможне, а представителями государственного органа в бизнесе, что представляется не корректным. Это противоречие требует решения путём внесения изменений в Федеральный закон от 27 ноября 2010 г. № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [2]. Стоит вопрос о введении саморегулирования деятельности таможенных представителей путём создания саморегулирующей организации (СРО). Одновременно следует пересмотреть кабальные финансовые условия.

Целесообразно ввести некоторые упрощения для таможенных представителей, в частности:

- установить возможность присвоения таможенным представителям статуса уполномоченного экономического оператора, что соответствовало бы нормам ВТО;
- исключать таможенных представителей из Реестра лишь в случае совершения крупных административных правонарушений, повлекших за собой причинение более серьезного материального ущерба, чем 250 тыс. руб.;
- снизить сумму вхождения в реестр, поскольку один миллион евро внести обременительно для таможенного представителя. Это вынуждает его неоправданно замораживать на счетах федерального казначейства значительную сумму денежных средств либо оплачивать услуги банка по предоставлению банковской гарантии [8].

Эти и некоторые другие вопросы нашли отражение в государственной программе («дорожной карте») «Совершенствование таможенного администрирования», утвержденной распоряжением Правительства РФ от 29 июня 2012 года № 1125-р и разработанной совместно с представителями бизнеса [4], что послужит совершенствованию организации прохождения таможни участниками внешнеэкономической деятельности.

Заключение

Таможенные операции и процедуры пока характеризуются высокой длительностью и, соответственно, стоимостью, простоем транспортных средств. Важнейшими факторами снижения затрат и повышения эффективности экспортных операций можно назвать использование услуг таможенных представителей и логистических компаний, включение в контракт условий, снижающих риски внешнеторговой деятельности.

Таможенная услуга выступает неотъемлемым элементом перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу РФ.

При пересечении таможенной границы Евразийского экономического союза целесообразно привлечение профессиональных консультантов — таможенных представителей, способных правильно определить таможенную стоимость товара, заполнить декларацию и другие таможенные документы в кратчайшие сроки. При осуществлении таможенного контроля и таможенного оформления таможенный представи-

тель выполняет так обязанности, как если бы он перемещал свои товары и транспортные средства через границу.

Юридическое лицо признается таможенным представителем после включения его в соответствующий реестр. Учитывая финансовые и юридические трудности, связанные с включением их в реестр, большая доля таможенного оформления осуществляется не зарегистрированными таможенными брокерами в «серой зоне» по более низким ценам.

Целесообразно ведение реестра ФТС России передать органу саморегулирования таможенных представителей, который назначал бы их и исключал.

Целесообразно проводить мероприятия по оптимизации таможенной стоимости и таможенных платежей. Прежде, чем груз прибудет на таможню, там уже должна быть правильно заполненная документация в электронном виде. Это позволяет пропускать грузы через таможню без задержки, что выгодно всем, в первую очередь, участникам внешнеэкономической деятельности.

РИСК

Библиографический список:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17) (ред. от 16.04.2010)//Собрание законодательства РФ. 2010. № 50. С. 6615.

2. Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О таможенном регулировании в Российской Федерации»//Собрание законодательства РФ. 2010. № 348. Ст. 6252.

3. Закон РФ от 21 мая 1993 г. N 5003-I «О таможенном тарифе» (с изменениями и дополнениями). Система ГАРАНТ. URL: http://base.garant.ru/10101366/#ixzz4XW0aYnVf.

4. Распоряжение Правительства РФ от 29 июня 2012 г. № 1125-р О плане мероприятий («дорожной карте») «Совершенствование таможенного администрирования» (с изменениями и дополнениями). Консультант Плюс. URL: http://www.consultant.ru.

5. Захаров Д.Е., Ранюк В.В., Шумаев В.А. Инструменты регулирования товарных потоков на внешних и внутреннем рынках / Д.Е. Захаров, В.В. Ранюк, В.А. Шумаев.//Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция (РИСК). 2010. № 2. С. 124–127.

6. Манушина А.П. Развитие логистики внешнеэкономической деятельности в условиях совершенствования таможенного регулирования.//РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция (РИСК). 2014. № 4. С. 26–28.

7. Рыбак, С.В. Международное таможенное сотрудничество: Учебное пособие /С.В. Рыбак, Л.И. Ануфриева. — СПб.: Троицкий мост, 2014. 384 с.

8. Шумаев В.А., Коровяковский Д.Г., Манушина А.П. Совершенствование функционирования таможенных представителей в современных условиях / В.А. Шумаев, Д.Г. Коровяковский, А.П. Манушина// Вестник университета. 2015. № 12. С. 43–45.

9. Шумаев В.А., Манушина А.П., Александрова Л.И. Таможенное сотрудничество в международных перевозках/ В.А. Шумаев, А.П. Манушина, Л.И. Александрова.//Транспортное дело России. 2015. № 5. С. 23–26.

10. Официальный сайт Всемирной таможенной организации WCO: http://www.wcoomd.org.

11. Сайт таможенного союза: http://www.customsunion.kz.

12. Сайт Евразийского экономического союза: http:// www.eaeunion.org.

маркетинг и логистика

- новости
- аналитические материалы, статьи
- законодательство, нормативные акты, комментарии
- маркетинговые исследования

www.itkor.ru

реклама

В развитие концепции логистических сервисных систем

Т. Скоробогатова,
д. э. н., профессор, кафедра государственного и муниципального управления,
Институт экономики и управления Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского

Аннотация: проанализированы характеристики термина «система», предлагаемые разными авторами. Выделены подходы к определению логистической системы, и подробно рассмотрен экономический подход, определяющий потоки в качестве объектов логистического управления. Проведено сравнение, выявлены различия логистических производственных и логистических сервисных систем. Уточнены характеристики микро- и мезологистических сервисных систем.
Ключевые слова: логистика, система, поток, традиционная логистика, сервисная логистика, логистические производственные системы, логистические сервисные системы.

Annotation: the characteristics of the term "system" proposed by different authors have analyzed. They selected approaches to the definition of logistics system and discussed in detail the economic approach, which defines flows as the objects of logistics management. They compared and identified differences between logistics production and logistics service systems. Characteristics of micro- and netlogistics service systems have updated.
Keywords: logistics, system, flow, traditional logistics, service logistics, logistics production systems, logistics service system.

В числе драйверов экономики в настоящее время, несомненно, следует назвать логистику, в самом узком понимании рассматриваемую как науку и практику управления потоками. Здесь используется ряд общепризнанных экономических категорий, некоторые из них конкретизируются, другие применяются в новом ракурсе. Особое место среди логистических категорий занимает система. На современном этапе развития из традиционной логистики отпочковалось новое направление – сервисная логистика, определяющая управление потоками потребителей и обслуживающими их потоками и нацеленная на создание и оптимизацию логистических сервисных систем. Концептуальные положения, касающиеся логистических систем в сервисе, предложены нами ранее в работе [1]. Данная статья представляет собой дальнейшую разработку концепции.

Цель статьи – рассмотреть научную категорию «система» в аспекте традиционной и сервисной логистики и провести соответствующее сравнение.

Одним из наиболее употребляемых научных терминов является система. Данное понятие используется во всех научных областях (для нас представляет особый интерес его использование в экономических науках), причем отличается тем, что имеет множество интерпретаций. В частности, В.Н. Попов, В.С. Касьянов и И.П. Савченко приводят около 20-ти определений системы [2, с. 21, 22] , Л.Б. Миротин и Ы.Э. Ташбаев – близ 30 [3, с. 112-126], В.А. Василенко и Вань Мяо указывают на наличие в литературных источниках свыше 40-ка определений системы [4, с. 22]. Однако определения термина в основном имеют весьма широкий или даже поверхностный характер толкований, на что указывает, в частности, И.Н. Дрогобыцкий [5, с. 45]. Большинство определений основано на свойствах системы (на чем акцентирует внимание И.С. Моросанов в контексте популярного в США списка признаков сложной системы или, по-другому, списка Саймона [6, с. 5]). В определении, приведенном в Большом энциклопедическом словаре, система – это «множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство» [7, с. 1102], где фактически выделяются такие ее свойства, как целостность и членимость, наличие связей, организация. М. Гибсон акцентирует внимание на организации, интегративном качестве и цели создания системы, характеризуя ее как «интегрированную совокупность взаимодействующих элементов, предназначенную для совместного выполнения заранее определенной функции» (источник косвенный: [2, с. 22]). В. Н. Садовский выделяет четыре свойства системы, определяя ее как целостный комплекс взаимосвязанных элементов (1), образующий особое единство со средой (2), представляющий собой элемент системы более высокого порядка (3), при этом элементы системы, в свою очередь, выступают как системы более низкого порядка (4) (на основе косвенного источника [8, с. 93]).

Многогранность понятия «система» породило большое количество соответствующих классификаций. Не останавливаясь на них, отметим, что внутри систем следует различать те, которые даны природой (естественные системы), и созданные человеком (искусственные). По отношению к естественным системам человек должен вести себя, соблюдая законы природы (примером необдуманности, бесхозяйственности и расточи-

тельности служит проект о повороте сибирских рек).

Искусственные системы могут создаваться целенаправленно, а могут образовываться на основе определенной, уже функционирующей совокупности. В первом случае происходит собственно формирование систем: сначала образуется управляющая подсистема, а потом добавляются остальные элементы, подчиняющиеся ей. При развитии системы в новом направлении возможно выделение и других центров. Во втором случае мы имеем дело с проявлением системного подхода: совокупность подлежит структурированию в соответствии с целью системы, декларируемой субъектом управления.

Примером искусственной системы служит логистическая система. В основном она образуется на реальной основе, то есть на базе функционирующего объекта, например, на уровне предприятия или его структурного подразделения (цеха, отдела). Однако возможно проектирование, а затем и создание логистической системы.

На основе анализа ряда источников, где даны характеристики логистической системы, в частности [3, 9 – 16], представим три подхода к ее определению, а именно: целевой, структурный, экономический (табл. 1).

Останавливаясь на последнем из перечисленных подходов (экономическом), заметим, что в одной из своих ипостасей логистика (в традиционном направлении) выступает в качестве науки и практики управления потоками (уже указывалось, что традиционно – это материальные, информационные и финансовые потоки), связывающими производственные структуры. Данные структуры рассматриваются в качестве логистических производственных систем (как известно, отличительной особенностью логистических систем является наличие управляемых потоков). Среди параметров потоков определяют источник и конечный пункт, интенсивность и др.

Приоритетными в традиционной логистике являются материальные потоки, которые, переходя из динамического состояния в статическое, принимают форму запасов. На сегодняшний момент правила сопряжения потоков и запасов, в частности, приведенные в работе [14, с. 62], определены недостаточно четко, требуют доработки и корректировки. Например, одно из правил определяет существование потока как наличие хотя бы двух запасов. По нашему мнению, следовало бы сформулировать правило как наличие хотя бы одного запаса и приемника для образования второго запаса. Не совсем корректным представляется нам правило о том, что изменение направление потока – это пересечение им нулевого запаса, так как пересечение потоком запаса не является причиной изменения вектора движения.

В современных экономических условиях стал проявляться интерес к человеческим потокам, а именно кадровым потокам и потокам потребителей. При этом кадровые потоки расширяют объекты традиционной логистики, а потоки потребителей стали объектами изучения нового логистического направления – сервисной логистики. Отличие данных потоков в том, что люди как потокообразующие элементы не являются пассивными ресурсами (как материальные, финансовые, информационные), а проявляют свою активность в выборе действий (кадры) или в выборе направления движения к тому или иному предприятию сферы услуг (потребители).

Укажем, что определение потоков потребителей, в первую очередь, связано с конечным (искомым) пунктом. Согласно ему, потребители и обозначаются как покупатели (искомый пункт – магазин), учащиеся или студенты (искомый пункт – учебное заведение определенного уровня), зрители (искомый пункт – театр, киноконцертный зал), болельщики (искомый пункт – стадион), пациенты (искомый пункт – больница), клиенты (искомый пункт – сервисный комплекс), туристы (дестинации, содержащие природные и антропогенные объекты) и т.д. Отличие данных потоков в том, что образующие их элементы (в качестве которых выступают люди) исходят из разных пунктов, и потоки формируются из ряда ветвей, по мере приближения к конечному пункту вливаясь в единое русло.

Уточним, что названные выше потоки (кадровые, материальные, информационные и финансовые) функционируют и при обслуживании потребителей, выполняя при этом сопутствующие функции. Соответственно, в контексте рассмотренных положений можно вести речь о логи-

Таблица 1

Базовые подходы к определению логистической системы

Подходы	Сущность	Акцент
Целевой	система, состоящая из функционально соотнесенных элементов, нацеленная на выполнение основной задачи логистики – доставку товара необходимого количества и требуемого качества в определенное время в указанное место с оптимальными (стремящимися к минимуму) затратами	основная задача логистики, предполагающая выполнение шести ее правил
Структурный	адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции, состоящая, как правило, из нескольких подсистем и имеющая развитые связи с внешней средой	состав и связи системы
Экономический	система, включающая экономические (материальные, информационные и финансовые) потоки, над которыми выполняются логистические операции, исходя из поставленных задач и критериев эффективности	объекты логистического управления

Таблица 2

Конкретизация некоторых свойств и характеристик экономических систем в логистических сервисных и логистических производственных системах

№ п/п	Свойства и характеристики экономических систем	Логистические сервисные системы	Логистические производственные системы
1	Первичность целого	В некоторых случаях элементы системы (кадры) не полностью подчиняются ее требованиям	Элементы разного уровня (подразделения, работники) полностью подчиняются требованиям системы
2	Иерархичность	Один-два уровня управления	Несколько уровней управления
3	Факторы, определяющие состояние системы	Приоритет эндогенных факторов	Паритет эндогенных и экзогенных факторов
4	Ограничение возможностей функционирования	Кадровый потенциал, в туризме – природный потенциал	Производственные мощности
5	Внутренние связи	Малое количество вертикальных и горизонтальных связей	Значительное количество вертикальных и горизонтальных связей
6	Внешние связи	Превалирование связей с потребителями над связями с поставщиками	Превалирование связей с поставщиками над связями с потребителями
7	Ресурсообеспеченность	Наличие кадров, материалов, финансов, информации, потребителей	Наличие кадров, материалов, финансов, информации
8	Перманентность работы	За исключением систем, реализующих услуги скорой помощи, – дискретный характер	В ряде случаев, когда прекращение производства недопустимо, – непрерывный характер
9	Временные рамки производства продукта	Отклонения (по согласованию с потребителями) во многих случаях допустимы	В основном строго ограничены
10	Интенсивность взаимодействия с окружающей средой	Открытые; клиенты при активном потреблении услуги, даже участвуют в процессе ее продуцирования	От относительно открытых до закрытых, в отдельных случаях даже в форме «черного ящика»
11	Реагирование на изменения во внешней микро- и макросреде	Оперативная реакция	Пролонгированная реакция
12	Продолжительность функционирования	Возможно краткосрочное функционирование системы	Обычно длительный период
13	Инновационность	Перманентное развитие системы, внедрение формальных нововведений	Скачкообразное развитие системы, внедрение радикальных нововведений (о формальных и радикальных нововведениях см. в работе [18, с. 180, 181])

стических системах в сервисе, под которыми понимается совокупность элементов, функциональная связь которых позволяет оптимизировать доставку потребителей и их перемещение в процессе оказания услуг в соответствии с логистическими принципами. Каркасом данных, как и любых других систем, являются связи, которые обуславливают те или иные потоки, обеспечивающие определенные этапы обслуживания потребителей.

Естественно, что логистические сервисные системы (ЛСС) и логистические производственные системы (ЛПС) разнятся. Такое положение объясняется более тесным контактом с потребителями в ЛСС по сравнению с ЛПС. Различия между системами в области потоковых процессов выявлены нами ранее [17]. В нижеприведенной таблице представлены различия, касающиеся свойств и характеристик экономических систем, преломляющихся в данных системах (табл. 2).

Касательно таблицы 2, дадим комментарии некоторым положениям. Свойство первичности целого (строка 1) в ЛСС не всегда соблюдается, поскольку мнения субъектов обслуживания как элементов системы могут расходиться с мнением руководства, особенно, когда субъекты обслуживания работают в нескольких сервисных предприятиях. Следует остановиться на таком ресурсе логистических сервисных систем, как потребители (строка 6). Потребители относятся к элементам ЛСС, когда системы рассматриваются в широком смысле. Причем в качестве потребителей большинства услуг практически может выступить любой индивид. Однако в реальности лишь немногие из них становятся потребителями, так что данный ресурс в некоторой степени носит потенциальный характер.

Вид оказываемых услуг и соответствующие потоки потребителей обуславливают деление логистических сервисных систем по функциональному признаку. По масштабу названные системы разграничиваются на микро-, мезо- и макро. Макрологистические сервисные системы образуются на основе сетей в сфере гостиничного и ресторанного бизнеса. Микрологистические системы, создаваемые на базе предприятия, по классификации согласно источнику [14, с. 160] являются унинодальными, гомогенными. При объединении ряда предприятий на логистической основе в мезосистему образуется мультинодальная система. При этом, если логистическая производственная система является мультинодальной гомогенной системой, то логистическая сервисная система – мультинодальной гетероген-

ной системой, поскольку в большинстве случаев, она имеет тенденцию к разветвлению, что присуще гетерогенной системе (подробно данный вопрос освещен в работе [19]).

Действительно, в русле современной тенденции интеграции сервисные предприятия – база ЛСС стремятся к расширению. От микроуровня они переходят на мезоуровень, принимая форму сервисного комплекса или логистического куста. Напомним, что под логистическим кустом понимается расширенный сервисный комплекс, интернализирующий предприятия, оказывающие сопутствующие услуги, и поставщиков материальных ресурсов [18, с. 315]. Создание сети в виде логистического куста обуславливает единое информационное пространство, способствуя более достоверному прогнозированию спроса и повышению оперативности реакции на его изменение. Кроме того, логистический куст обуславливает более рациональное соотношение потоков и запасов, ведет к снижению страховых запасов на местах продуцирования услуг. В логистическом кусте наиболее полно конкретизируется технология VMI – управление поставщиком запасами потребителей. Дело в том, что запасы материалов на рабочих местах субъектов обслуживания обычно минимальны, и работникам приходится все время пополнять их. Внедрение концептуальных положений в практическую деятельность позволит искоренить случаи простоя в связи с отсутствием ресурсов.

Целью создания куста является наиболее полное обслуживание потребителей при движении к месту оказания услуг, а также в процессе их реализации. В данном контексте важным вопросом становится определение конфигурации логистического куста. Конфигурация зависит от функциональной деятельности сервисного комплекса как базы куста, направления материальных потоков и траектории движения субъектов услуг, выполняющих их в порядке аутсорсинга. Оптимальная конфигурация должна способствовать нивелированию конфликтов между контрагентами, поставляющими материалы и оказывающими услуги, координации работы всех слагаемых куста в целях снижения возможных потерь, уменьшения риска и обеспечения оперативной реакции на конъюнктуру рынка.

Целесообразность образования системы более высокого уровня определяется синергией, положительный (или отрицательный) характер которой проявляется в увеличении (соответственно, в снижении) общей прибыли. В основном объединение (до определенного уровня) имеет больше векторов развития и конкурентоспособнее на рынке услуг.

Таким образом, среди поля экономических категорий выделяется система. Данное понятие в логистическом ракурсе конкретизируется и приобретает дополнительный смысл. Наличие большого количества определений системы отражается и на характеристиках логистической системы, среди которых можно выделить три концептуальных подхода: целевой, структурный и экономический, определяющий систему как координатора потоков.

В традиционной логистике системы выступают в виде логистических производственных систем. В связи с развитием концептуальных положений, относящихся к потокам потребителей, и соответствующим отпочкованием нового направления – сервисной логистики, наряду с логистическими производственными системами, рассматриваются и логистические сервисные системы. Под логистическими сервисными системами понимается совокупность элементов, функциональная связь которых позволяет оптимизировать доставку потребителей и их перемещение в процессе оказания услуг в соответствии с логистическими принципами. Данные системы имеют спектр отличительных свойств. Отличия касаются, в частности, первичности целого, иерархичности, определяющих развитие системы факторов, ограничения возможностей функционирования, внутренних и внешних связей, ресурсообеспеченности, временных рамок производства продукта, перманентности работы, интенсивности взаимодействия с окружающей средой, реагирования на изменения во внешней микро- и макросреде, продолжительности функционирования, инновационности, а также нацеленности на уменьшение разнообразия или разветвление, что определяет гомогенность или гетерогенность системы. Логистические сервисные системы в зависимости от вида оказываемых услуг и соответствующих потоков потребителей делятся по функциональному признаку. По масштабу они разграничиваются на микро-, мезо- и макро. Микрологистические сервисные системы, образованные на уровне предприятия стремятся к расширению, переходу на более высокий уровень и функционированию на базе сервисного комплекса или логистического куста.

РИСК

Библиографический список:

1. Скоробогатова Т.Н. Логистические системы в сервисе: монография / Т.Н. Скоробогатова. — Симферополь: Доля, 2007. — 416 с.

2. Попов В.Н. Системный анализ в менеджменте / В.Н. Попов, В.С. Касьянов, И.П. Савченко. — М.: КНОРУС, 2007. — 304 с.

3. Миротин Л.Б. Системный анализ в логистике/ Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев. — М.: Экзамен, 2002. — 480 с.

4. Василенко В.А. Основы теории и практики спортивно-событийного туризма / В.А. Василенко, Вань Мяо / Под ред. проф. В.А. Василенко. —

Симферополь: КРП «Издательство «Кримнавчпеддержаввидав». 2011. — 242 с.
5. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике / И.Н. Дрогобыцкий. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. — 512 с.
6. Моросанов И.С. О теории систем / И.С. Моросанов. – М.: Компания Спутник +, 2003. — 20 с.
7. Большой энциклопедический словарь. — 2-е изд., перераб. и дополн. — М.: Научное изд-во «Большая Российская энциклопедия», 1998. — 1456 с.
8. Рогозов Ю.И. Подход к определению метасистемы как системы / Ю.И. Рогозов. — Труды ИСА РАН. — 2013. — Том 63. — № 4. — С. 92–110.
9. Логистика / Б.А. Аникин [и др.]; Под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. — М.: ТК Велби; Проспект, 2007. — 408 с.
10. Гаджинский А.М. Логистика: учебник / А.М. Гаджинский. — 20-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. — 484 с.
11. Родников А.Н. Логистика. Терминологический словарь / А.Н. Родников. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 350 с.
12. Новиков Д.Т. Логистика туристического предприятия: учеб. пособие /Д.Т. Новиков, И.А. Соколов. – М.: Изд-во Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, 2006. — 72 с.
13. Новиков О.А. Логистика / О.А. Новиков, С.А. Уваров. — 2-е изд. — СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 2000. — 208 с.
14. Григорьев М.Н. Логистика. Базовый курс: учебник / М.Н. Григорьев, С.А. Уваров. — М.: Юрайт, 2011. — 782 с.
15. Чудаков А.Д. Логистика / А.Д. Чудаков. – М.: Изд-во РДЛ, 2003. — 480 с.
16. Семененко А.И. Логистика. Основы теории / А.И. Семененко, В.И. Сергеев. — СПб.: Союз, 2001. — 544 с.
17. Скоробогатова Т.Н. Логистическая сервисная система: основные особенности / Т.Н. Скоробогатова // Вестник университета. Развитие отраслевого и регионального управления. — М.: Государственный университет управления. — 2008. — № 16 (26). — С. 152–157.
18. Скоробогатова Т.Н. Сервисная логистика в рекреационном секторе: монография / Т.Н. Скоробогатова. — Симферополь: ДИАЙПИ, 2010. — 403 с.
19. Скоробогатова Т.Н. В развитие концептуальных положений сервисной логистики / Т.Н. Скоробогатова // Научные записки Орел ГИЭТ. — Орел: Орловский институт экономики и торговли. — 2016. — № 5 (17). — С. 40–43.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая жизнь
Возрождение издания 1914 года

www.flife-online.ru

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал Финансовая жизнь входит в Перечень ВАК

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

реклама

Системные проблемы планирования и ценообразования в рамках выполнения государственного оборонного заказа

А. Брыкин,
д. э. н., доцент, заместитель генерального директора — статс-секретарь ХК АО «Российская электроника»,

С. Дмитренко,
магистр экономики, ведущий специалист департамента информационного обеспечения ХК АО «Росэлектроника», аспирант ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Аннотация: в статье рассматриваются и анализируются системные проблемы планирования и ценообразования при выполнении государственного оборонного заказа (ГОЗ) в рамках действующего российского законодательства. Для выявления проблем в ценообразовании на продукцию ГОЗ применены основные положения отраслевого и PESTLE-анализа. Определено, что система ценообразования оборонно-промышленного комплекса нуждается в изменении подходов к формированию цен на продукцию военного назначения. Рекомендовано разработать информационно-аналитическое обеспечение требований государства как «глобального стейкхолдера» по всей цепочке формирования цены конечного продукта. Для решения возникающих при этом проблем и исключения рисков срыва ГОЗ предлагается на уровне интегрированных структур ввести ряд как внутренних, так и нормативно-правовых изменений.
Ключевые слова: государственный оборонный заказ, цепочка поставок, кооперация, контрагенты, поставщики, глобальный стейкхолдер, анализ.

Annotation: the article examines and analyzes systemic problems of planning and pricing during the execution of the state defense order (SDO) under the current Russian legistlation. To identify problems in the pricing of products SDO it is applied the main provisions of the industry and PESTLE analysis. It is determined that the pricing system of the military-industrial complex needs to change the approaches to pricing on military products. It is recommended to develop information and analytical support of the state's claims as a "global stakeholder" throughout the pricing chain of the final product. To solve the problems that could occur and to eliminate the risks of failure of the SDO proposed in the integrated organizations to introduce a number of internal and regulatory changes.
Keywords: state defense order (SDO), the chain of deliveries, cooperation, counterparty, suppliers, global stakeholder, PESTLE analysis, analysis.Keywords: advanced planning and scheduling, demanding planning environment.

Введение

Анализ многих бизнес-процессов и связанных с ними проблем, возникающих в различных отраслях, связан с основной парадигмой современного экономического развития России [1, 2]. Этой парадигмой стала смешанная экономика, основанная на сочетании рыночного и государственного регулирования [3]. В этом случае инертность бизнеса (особенно с государственным участием) и инерция механизмов регулирования, применяемых государственным аппаратом, требуют четкого экономического взаимодействия, основными системными элементами которого должны быть связи, интересы, стимулы и последствия, обеспечивающие достижение общих целей системы [4]. В этой связи в современных условиях особо актуальными стали задачи обеспечения реализации государственного оборонного заказа (далее ГОЗ). Возникающие при этом риски и проблемы во многом порождаются противоречиями между заинтересованными сторонами–контрагентами (стейкхолдерами). В частности, проведенный в электронной промышленности PESTLE-анализ внешней и внутренней сред показывает [5, 6, 7], что эти риски и проблемы вызваны не только техническими сложностями и последствиями санкционной политики США и ЕС, но и нормативно-законодательными аспектами регулирования деятельности экономических субъектов, не учитывающими противоречия бизнес-интересов стейкхолдеров при реализации ГОЗ в РФ. Для определения путей устранения этих рисков и проблем необходимы адаптация к отечественным условиям принципов теории стейкхолдеров [8–14] и формирование современного информационно-аналитического обеспечения деятельности заинтересованных сторон (предприятий), и в том числе глобального стейкхолдера (государства) [5, 6]. Для этого необходимы адекватные изменения в нормативно-правовом регулировании и организации кооперации отечественных предприятий при выполнении ГОЗ.

Риски и противоречия ценообразования

Современное проблемы реализации государственного оборонного заказа, включая разработку и производство новых видов продукции, сопряжены с рисками и противоречи-

Рис. 1. Конфликт рыночного и регулируемого ценообразования

ями на всех уровнях кооперации. Особенно эти риски проявились после введения новых норм и правил выполнения контрактов, зафиксированных Федеральным законом «О государственном оборонном заказе» № 275-ФЗ (далее – 275-ФЗ) и изменениями к нему, введенными в 2016 году. Возникающие при этом конфликты интересов в сфере ценообразования связаны с различиями государственного и рыночного регулирования цен на различных этапах выполнения ГОЗ (рис. 1). Цепи поставок, конфликты и интересы стейкхолдеров

При выполнении ГОЗ, кроме условно традиционных конфликтов интересов контрагентов (стейкхолдеров) в цепях поставок с представителями заказчика и друг с другом, неизбежно возникает практически нерегулируемый конфликт, характерный для смешанной экономики (рис. 2).

Речь идет о поставщиках изделий 5–6 уровней кооперации, которые осуществляют свой бизнес на принципах рыночного регулирования цен и не имеют ГОЗ в качестве доминанты в своей выручке. К тому же, данные экономические агенты, как правило, имеют частных владельцев и в своей деятельности руководствуются исключительно принципами экономической целесообразности. В их задачи не входит безусловное выполнение ГОЗ. Поэтому процесс согласования условий поставки ряда изделий в 2016 году натолкнулся либо на прямое нежелание контрактоваться по новым правилам со стороны ряда поставщиков, либо возникли разногласия по вопросам цены поставляемых ими изделий.

Рис. 2. Риски выполнения ГОЗ

Таблица 1

Проблемы выполнения ГОЗ, требующие решения

Проблема	Решение	Результат
Длительные сроки согласования участия иностранных поставщиков	Внесение изменений в регламент согласования иностранных поставщиков сроков прохождения заявки или предоставление права головному исполнителю согласовывать иностранных поставщиков 5–6-го уровня кооперации	Плановое прохождение этапов работ по всему контракту
Необходима адаптация к работе с банком, выбранным заказчиком (до 9 банков), в т.ч. не установлены единые требования к комплекту документов для закрытия отдельных счетов после исполнения ГОЗ	Разработка Центральным банком Российской Федерации единого регламента по реализации банками положений 275-ФЗ, в т.ч. формирование единого пакета документов для обслуживания отдельных счетов	Сокращение трудозатрат и ошибок при работе со спецсчетами
Отсутствие единой методики подтверждения ранее понесенных расходов на покупку комплектующих и материалов под конкретный ГОЗ для включения таких расходов в контракт в целях их возмещения	Разработка методики подтверждения фактических расходов, связанных с закупкой комплектующих и материалов	Рациональное планирование закупок, логистики, хранения сырья и материалов
Различный подход военными представительствами к ценообразованию (прямой счет или с применением индекса дефлятора). У ФАС России нет возможности оперативно решать возникающие проблемы при конфликте интересов	Выработка единого подхода к ценообразованию военными представительствами — по реально произведенным фактическим затратам	Увеличение уровня рентабельности, сокращение времени на заключение договоров за счет единых подходов к ценообразованию.

Данную проблему усугубил тот факт, что рост цен на ряд комплектующих изделий отечественного производства в разы превысил в 2016 году индекс-дефлятор Минэкономразвития России, а на изделия импортного производства это превышение достигло нескольких порядков.

Проблемы ГОЗ, решение и результаты

В таблице 1 указаны типовые проблемы выполнения ГОЗ, характерные для всех участников кооперации, и предлагаемые пути их преодоления. Однако следует отметить первопричину вышеуказанных конфликтов и проблем, влияющую на различия в экономическом целеполагании головных исполнителей ГОЗ, партнеров по кооперации, работающих на регулируемом рынке, и тех участников цепи поставок, для которых ГОЗ не является доминантой бизнеса.

Речь идет о заданной формуле цены 20 + 1%, которая изначально не мотивирует участников ГОЗ к повышению операционной эффективности и построению эффективной кооперации (рис. 3).

Следует отметить, что описанные в таблице проблемы не являются следствием базовой проблемы, требующей незамедлительного решения (рис. 4, рис. 5).

Подчеркнем еще один аспект, определяющий возможность возникновения риска выполнения ГОЗ, — неравномерность распре-

Рис. 3. Практика ценообразования

Рис. 4. Проблемы поставщиков 3-го и 4-го уровня

деления чистой прибыли от выполнения по кооперации ГОЗа в цепочке добавленной стоимости (рис. 6).

Для решения указанных в статье проблем предлагается на уровне интегрированных структур оборонно-промышленного комплекса (ОПК) организовать:

1. Переход от последовательного планирования к синхронному планированию с высоким уровнем автоматизации процессов.

2. Управление цепочками поставок, обеспечивающее синхронизацию жизненного цикла создания продукции.

3. Повышение уровня координации в кооперации между головным исполнителем и поставщиками.

Предлагаются также изменения в нормативно-правовом регулировании деятельности участников выполнения ГОЗ:

1. Внести дополнительные изменения в 275-ФЗ (скользящее планирование потребностей, длительные контракты, компенсация затрат по обслуживанию кредитов).

2. Внести дополнения в приказ Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации от 23 августа 2006 г. № 200 в части воз-

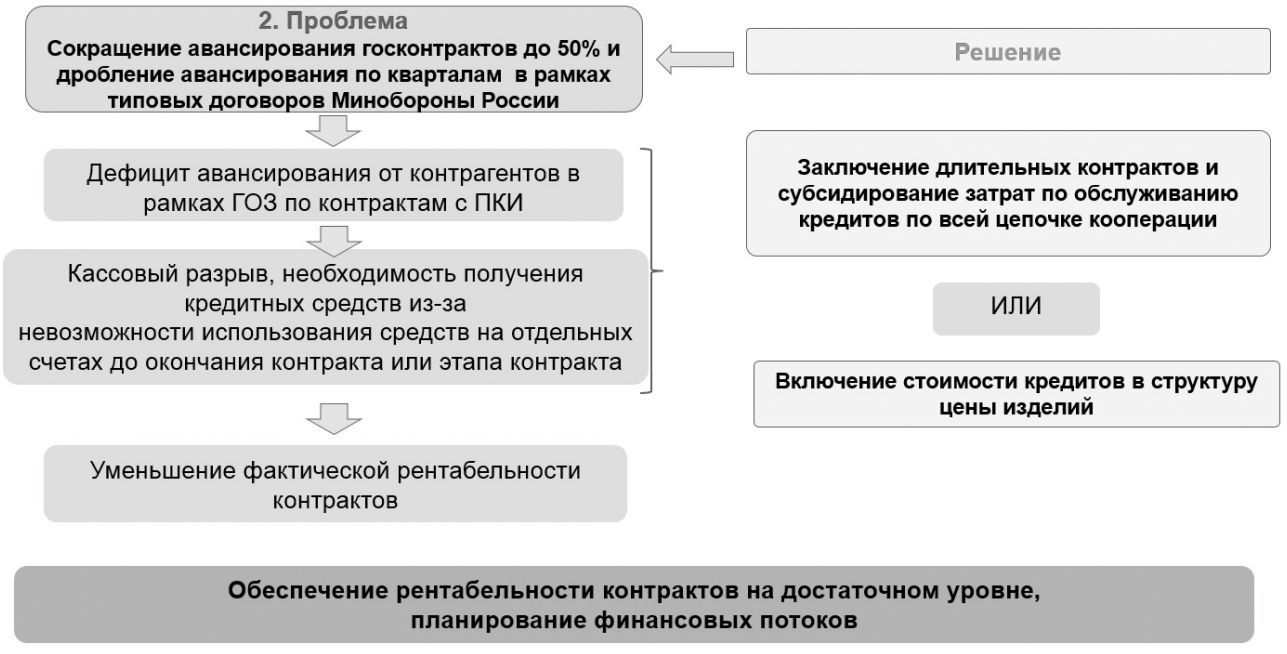


Рис. 5. Обеспечение рентабельности

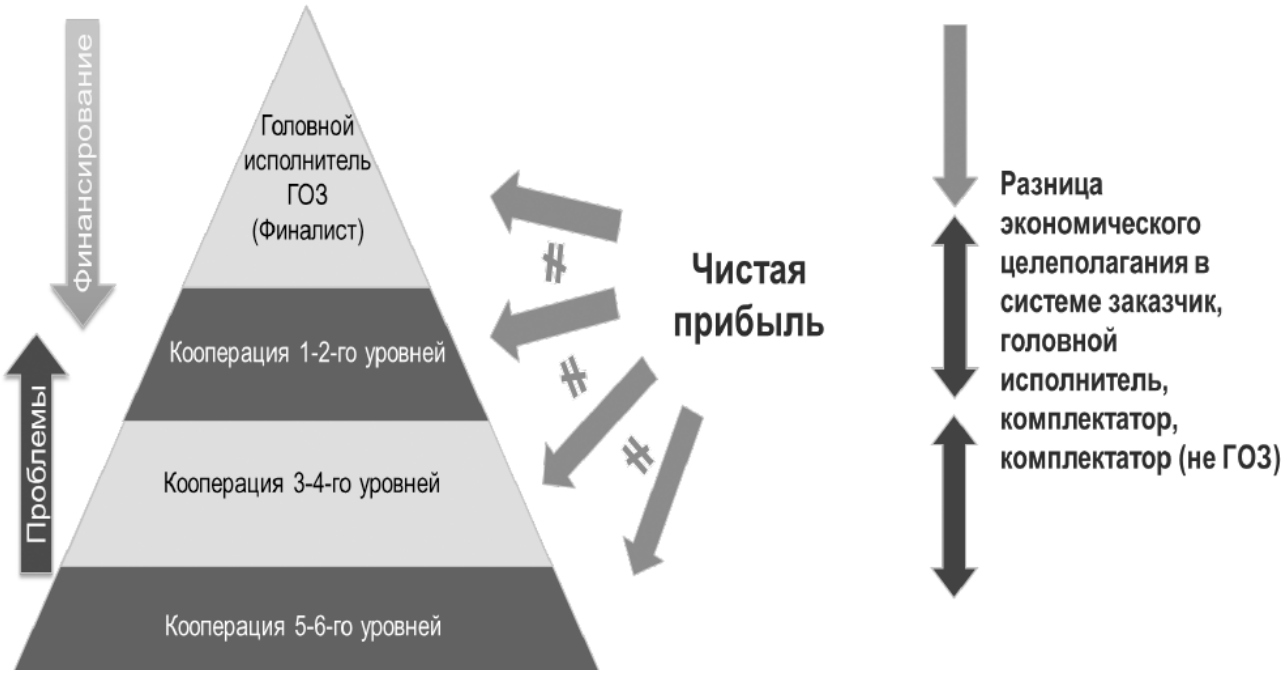


Рис. 6. Распределение экономической целесообразности кооперации в рамках ГОЗ

можности использования разных типов контрактов без ограничения размера прибыли. Для производственных контрактов – фиксированная цена с возможностью пересмотра, для контрактов НИОКР – возмещение затрат с системой поощрения.

3. Рекомендовать Министерству обороны Российской Федерации использовать метод прямого расчета стоимости контрактов вместо использования индекса дефлятора.

4. Рекомендовать Центральному банку Российской Федерации сформировать требования к единому пакету документов по обслуживанию отдельных счетов для всех уполномоченных банков.

Заключение

В статье проанализированы современные проблемы, возникающие при реализации ГОЗ. Для решения указанных в статье проблем предлагается на уровне интегрированных структур ввести как корректировки внутренних регламентов, так и нормативно-правовые изменения. Рекомендовано разработать информационно-аналитическое обеспечение требований государства, как «глобального стейкхолдера», по всей цепочке формирования цены конечного продукта.

В целях решения одной из основных проблем эффективного выполнения ГОЗ, а именно – регулирования цен на комплектующие изделия отечественного производства между поставщиками 3–4-го и 5–6-го уровней, приведены рекомендации, вполне реализуемые на уровне таких интегрированных структур как АО «Российская электроника», АО «Вертолеты России», АО «Концерн Радиоэлектронные Технологии» (КРЭТ), Холдинг «Швабе», АО «НПО «Высокоточные комплексы», АО «ОДК».

РИСК

Библиографический список:

1. Бариленко В.И., Бердников В.В. [и др.] Основы бизнес-анализа / Учебное пособие под ред. В.И. Бариленко. — М.: КНОРУС, 2014. — 272 с.

2. A pragmatic guide to business process modeling. Jon Holt, BCS-IIBA, 2010. 48 с.

3. Брыкин А.В. Опыт инновационного развития на основе интеграции//Экономист. 2013. № 3. С. 14–20.

4. Брыкин А.В. Поиск механизмов и форм кооперационного взаимодействия в цепях поставок//МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т. 6. № 2. С. 87–91.

5. Брыкин А.В., Дмитренко С.А. Информационно-аналитическое обеспечение глобального стейкхолдера и проблемы поставок радиоэлектронной аппаратуры//Приложение к Международному научному журналу Экономика. Бизнес. Банки. 2016.

6. Сборник научных трудов Научно-практической конференции «Социально-экономические процессы в регионе: Тенденции развития и механизмы управления» Т. 9. С. 58–66.

7. Дмитренко С.А. Бизнес-процессы и классификация стейкхолдеров при планировании стратегического развития предприятия//Экономика. Бизнес. Банки. 2016. Вып 1(14). С. 133–146.

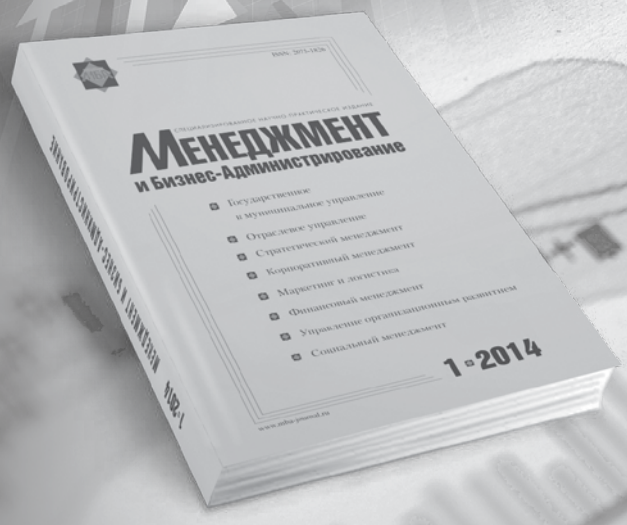
8. Репин В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение и управление. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 108 с.

9. Freeman R. 1984 — Freeman R. Strategic

Management: A Stakeholder Approach // Boston: Pitman Publishing, 1984.
10. Принципы корпоративного управления ОЭСР, 2004. Режим доступа: http://www.corp-gov.ru/projects/principles-ru.pdf.
11. Фридман М. Капитализм и свобода // Новое издательство, 2006. С. 240.
12. Post. J, Preston, Sachs S. Redefining the corporation: stakeholder management and organizational wealth. Stanford University Press: Paolo Alto, 2002. P. 376.
13. Rainey, D.L. Sustainable Business Development: Inventing the Future through Strategy, Innovation, and Leadership. Cambridge, UK, 2006. P. 764.
14. Mitchel R.K., Agle B.R., Wood D.J. Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts. Academy of Management review. 2002. 22(4). P. 853–886.
15. Ricart J., Rodriguez M., Sanchez P. Sustainable development and sustainability of competitive advantage: a dynamic and sustainable view of the firm// Creativity and innovation management, 2002.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



Журнал

«Менеджмент и бизнес-администрирование»

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК

www.mba-journal.ru

РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

Г. Манукян,
аспирант 3-го курса, ФБГОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Особенности современной городской логистики города Москвы

Аннотация: в данной статье рассматривается организация функционирования современной логистической системы города Москвы с учетом особенностей внедренных за последние годы инновационных решений по оптимизации транспортной системы города. Также автором рассмотрен ряд инновационных решений в сфере транспорта, разработанных в Российской Федерации. Автор анализирует преимущества и недостатки описанных решений применительно к их практической реализации. Кроме того, автор анализирует изменение издержек транспортных предприятий, связанных с обозначенными нововведениями, и дает общую оценку эффективности данных мероприятий применительно к практической составляющей транспортной системы города Москвы.
Ключевые слова: инновации, технологии, транспорт, инновационные проекты, управление, информационные системы, законы, мониторинг, инновационная логистика, управленческие решения.

Annotation: this article discusses the organization of the functioning of modern logistic system of the city of Moscow, taking into account the features introduced in recent years, innovative solutions for the optimization of the transport system of the city. The author also discussed a number of innovative solutions in the field of transport, developed in the Russian Federation. The author analyzes the advantages and disadvantages of the described solutions to their practical implementation. Also the author analyzes the changes in the costs of transport-related businesses with marked innovations and provides an overall assessment of the effectiveness of these measures in relation to the practical component of the Moscow transport system.
Keywords: innovation, technology, transport, innovation projects, management, information systems, law, monitoring, innovative logistics management solutions.

Как в большинстве стран мира, в России с каждым днем становится сложнее организовать, оптимизировать и контролировать все аспекты городской логистики, в том числе своевременное и грамотное принятие управленческих решений администрациями городов, мониторинг актуальных направлений потока материалов, внедрение и актуализацию инновационных технологий в сфере транспорта, стимулирование инвестиций в реализацию проектов по долгосрочному развитию транспортных систем городов.

Плотность и распределение транспортных потоков в черте городских территорий неодинаковы. Так, в крупных городах, таких как Москва, Санкт-Петербург и другие города-миллионники, и особенно в их центральных районах, а также в промышленных зонах сконцентрированы крупные транспортные потоки, которые обуславливают перегрузку дорожных сетей городов, осложняют работу общественного транспорта, коммунальных и специальных служб. Задача логистических систем крупных мегаполисов заключается в жизнеобеспечении городов, внедрении инновационно-логистических решений, интеграции их в действующие структуры городской логистики с целью содействия в развитии городов. Помимо модернизационных решений для жизнеобеспечения города необходимым регулирующим органом является администрация города, а также субъекты городской логистической деятельности (люди, транспортные средства (ТС), дороги, образование, здравоохранение, ресурсы, производители промышленных и продовольственных товаров, предприятия торговли, транспортно-экспедиторские предприятия, городские логистические центры (ГЛЦ) и т. п.). Целью функционирования элементов структуры жизнеобеспечения городов являются удовлетворение потребностей жителей городов, рациональная организация в пространстве и во времени материальных и социальных потоков. Помимо интегративного развития городской транспортной системы, одной из основных задач городской логистики является рационализация материальных и социальных потоков в муниципальных хозяйствах, обеспечение загрузки производственных мощностей городских предприятий, оптимизация затрат на производство и реализация товаров и услуг, улучшение экологической обстановки в городах путем снижения выбросов токсичных и парниковых газов, а также других отходов в окружающую среду, оказание содействия в реализации социальных проектов, в том числе ориентированных на поддержку и развитие культуры и спорта.

Основной проблемой функционирования жизнеобеспечением города заключается в непрерывно возрастающем количестве транспортных средств, что приводит к дисбалансу между спросом на транспортные услуги и реальной пропускной способности дорожной сети, растущие затраты времени на передвижение транспорта и негативное влияние основной массы транспортных средств. В целях оптимизации транспортных потоков администрациями городов внедряются интеллектуальные систему управления транспорта (ИТС), а также принимается ряд ограничительных мер к передвижению отдельных транспортных средств.

Так, в целях улучшения дорожной ситуации в городе, предотвращения заторов и рационализации использования существующей дорожной сети города, Правительством города Москвы было принято постановление от 22.08.2011 № 379-ПП «Об ограничениях движения грузового автотранспорта в городе Москве и признании

утратившими силу отдельных правовых актов Правительства Москвы»[1].

На основании данного постановления на территории города Москвы были введении ограничения въезда грузовых транспортных средств грузоподъемностью более одной тонны в пределы Третьего транспортного кольца (ТТК) в дневное время (с 07:00–22:00 в будние дни, с 06:00–24:00 в выходные дни). Данные ограничения не распространяются на транспортные средства специальных служб, в том числе автомобили городских служб, задействованные в уборке улично-дорожной сети; автомобили, осуществляющие международные перевозки и следующие в адрес, указанный в перевозочных документах; автомобили, которые в установленном порядке оформлен пропуск, предоставляющие право на въезд и передвижение в указанной территории. Кроме того, на основании данного постановления был запрещен въезд в пределы Третьего транспортного кольца (ТТК) грузовых транспортных средств, соответствующих по экологическим характеристик требованиям ниже экологического класса 2.

В последующих редакциях данного постановления, ограничения на въезд были расширены. А именно, был ограничен въезд грузового автотранспорта разрешенной максимальной массой более 12 тонн в пределы Московской кольцевой автомобильной дороги (МКАД), а также ограничено движение данных транспортных средств по МКАД.

Среди положительных сторон данного постановления можно выделить факт разгрузки дорожной сети города Москвы в дневное время, улучшение экологической обстановки, снижение расходов на содержание автомобильных дорог, в частности МКАД и ТТК, уменьшение износа дорожной сети, ускорение доставки грузов в черте города Москвы в ночное время, сокращение объемов транзитных грузоперевозок по территории города, стимулирование грузоперевозчиков к обновлению парка ТС.

Отрицательными сторонами принятий ограничительных мер являются следующие факторы:

- ♦ отсутствие у многих грузоперевозчиков современных ТС, отвечающих необходимым экологическим стандартам, что повлекло потерю ими дохода от работы центральной части Москвы, а также дополнительные расходы на обновление парка ТС;
- ♦ увеличение расходов грузоперевозчиков в части получения пропусков для проезда грузовых ТС в дневное время, либо выплата дополнительной оплаты труда водителям при работе в ночное время;
- ♦ возникшие при вступлении данных ограничительных мер в силу перебои в поставке товаров и других грузов на предприятия, расположенные в черте города Москвы;
- ♦ значительная часть малых предприятий-грузоперевозчиков, работавших исключительно с организациями, расположенными в городе Москве, в связи со вступившими в силу данными ограничительными мерами понесли значительные убытки, в результате которых были признаны банкротами, либо в настоящее время проходят процесс санации.

Еще одной мерой, направленной на оптимизацию дорожного движения и городской логистики в городе Москве, стало введение Правительством Москвы зон платных парковок в центральной части города[2]. С первого июня 2013 года были организованы две территориальные зоны организации платных городских парковок. Зона № 1 затрагивает ряд улиц в Тверском районе города Москвы, зона № 2 соответственно затрагивает ряд улиц в нескольких районах, расположенных внутри Бульварного кольца. В 2014 году была введена дополнительная территориальная зона организации платных городских парковок в границах города Москвы[3] (вступила в силу с 10 октября 2015 года). Данная зона затронула ряд улиц в нескольких районах Москвы, расположенных в черте МКАД. Для осуществления деятельности платных парковок было создано Государственное казенное учреждение города Москвы «Администратор Московского парковочного пространства» (ГКУ «АМПП»).

Согласно сведением, предоставленным ГКУ «АМПП»[4], в 2015 году доход от платных парковок в городской бюджет составил более 3,4 млрд рублей, при этом суммарный доход от платных парковок с момента их введения и до начала 2016 года составил 5,8 млрд рублей. Данные денежные средства были направлены на благоустройство и развитие городской инфраструктуры. Кроме того с введением платных парковок возросла средняя скорость движения транспорта в центре города (в утреннее время – на 14%, вечернее время – на 10%), на 78% сократилось количество заторов и задержек в работе общественного транспорта из-за неправильно припаркованных автомобилей[5]. Необходимо отметить, что 9 сентября 2014 года были введены специальные парковочные места для грузового автотранспорта с разрешенной максимальной массой не более 1,5 тонн[6] в местах, где отсутствует возможность проведения погрузочно-разгрузочных работ вне проезжей части с целью максимального сокращения дистанции доставки товара вруч-

1 Постановление Правительства Москвы от 22.08.2011 года №379-ПП «Об ограничениях движения грузового автотранспорта в городе Москве и признании утратившими силу отдельных правовых актов Правительства Москвы».

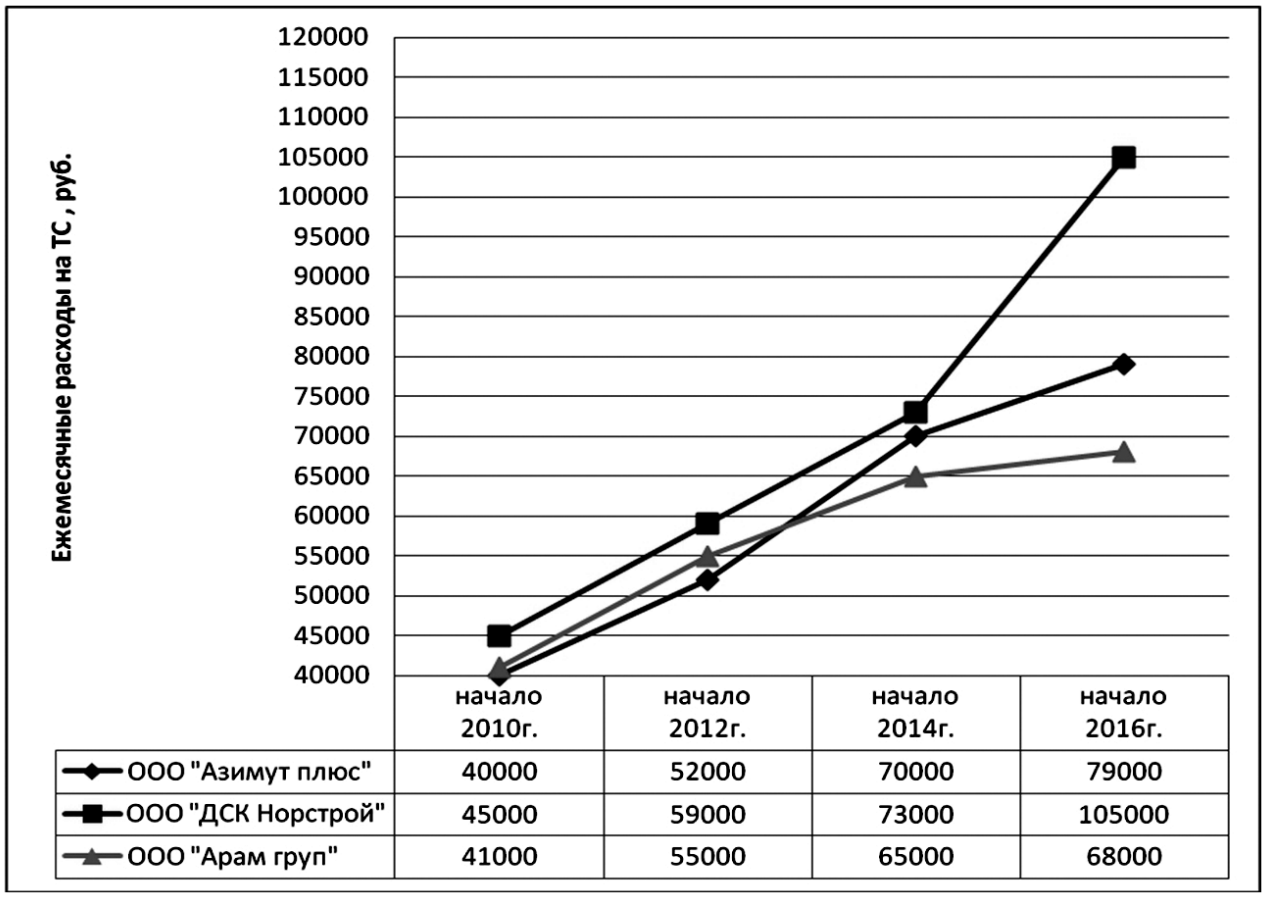
2 Постановление Правительства Москвы от 17 мая 2013года № 289-ПП «Об организации платных городских парковок в городе Москве».

3 Приказ Департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры г. Москвы от 5 декабря 2014 г. № 61-02-348/4.

4 Материалы официального сайта Московский паркинг http://parking.mos.ru/.

5 «Российская газета» от 25.01.2016. Официальный сайт РГ https://rg.ru/.

6 Постановление Правительства Москвы от 9 сентября 2014 года № 515-ПП «О внесении изменений в постановления Правительства Москвы от 15 февраля 2011 г. № 32-ПП и от 17 мая 2013 г. № 289-ПП».



	начало 2010г.	начало 2012г.	начало 2014г.	начало 2016г.
ООО "Азимут плюс"	40000	52000	70000	79000
ООО "ДСК Норстрой"	45000	59000	73000	105000
ООО "Арам груп"	41000	55000	65000	68000

Рис. 1. Динамика увеличения расходов на ТС

ную от грузового ТС непосредственно до объекта.

К недостаткам системы платных городских парковок можно отнести следующее:

- ♦ увеличение расходов населения на содержание личного автотранспорта;
- ♦ возникновение большого количества «стихийно» припаркованных ТС на дворовых территориях в центре города, доставляющих неудобство жителям и коммунальным службам;
- ♦ нерациональная планировка некоторых парковок;
- ♦ некорректная работа терминалов оплаты на некоторых парковках;
- ♦ возросшая нагрузка на многие маршруты общественного транспорта центральной части города.

Помимо вышеуказанных платных городских парковок, также были введены перехватывающие парковки около ряда станций метро, а также вблизи многих станций железной дороги, на территории Московской области. Целью их создания являлась стимулирование владельцев личного автотранспорта пользоваться услугами метрополитена и пригородного ЖД транспорта, и как следствие, сокращение объемов передвижения автотранспорта в черте города Москвы.

Таким образом можно сделать вывод, что для организации улучшения городской логистики Правительством вводятся инновационные решения направленные на стабилизацию транспортной обстановки в городе Москве наиболее эффективное использование дорожной сети. Помимо этого к инновационным мерам, направленным на улучшение городской логистики, относится также упомянутое ранее система взимания платы «Платон», а также введение платных автомобильных дорог. Тем не менее, указанные меры не лишены своих недостатков. Наиболее существенным недостатком всех вышеуказанных мер для грузоперевозчиков является значительное повышение расходов на перевозку грузов. В качестве примера можно привести динамику увеличение месячных затрат на ТС в ряде организаций, осуществляющих деятельность по Москве и Московской области (рисунок 1).

В состав указанных расходов входят не только сборы за проезд по федеральным автомобильным дорогам, но и рост цен на топливо, ремонт и техническое обслуживание автомобилей, уплата транспортных налогов, страховых сборов, повышение оплаты труда водителей и персонала технического обслуживания, аренда помещений и прочее.

Несмотря на отрицательные стороны всех вышеуказанных мер, следует учесть, что благодаря их введению у города появилась возможность модернизировать инфраструктуру, активно раз-

вивать дорожную сеть в части строительства новых объектов, отвечающих современным мировым стандартам, а также более эффективно использовать существующую дорожную сеть, в первую очередь в историческом центре города.

РИСК

Библиографический список:

1. Постановление Правительства Москвы от 22.08.2011 № 379-ПП «Об ограничениях движения грузового автотранспорта в городе Москве и признании утратившими силу отдельных правовых актов Правительства Москвы».

2. Постановление Правительства Москвы от 17 мая 2013 г. № 289-ПП «Об организации платных городских парковок в городе Москве».

3. Приказ Департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры г. Москвы от 5 декабря 2014 г. № 61-02-348/4.

4. Материалы официального сайта Московский паркинг http://parking.mos.ru/.

5. Российская газета от 25.01.2016. Официальный сайт РГ https://rg.ru/.

6. Постановление Правительства Москвы от 9 сентября 2014 г. № 515-ПП «О внесении изменений в постановления Правительства Москвы от 15 февраля 2011 г. № 32-ПП и от 17 мая 2013 г. № 289-ПП».

7. Экономика — коллектив авторов под редакцией Львов Д.С., Видяпин В.И., учебник: В 2 книгах/ Москва, 2008. Том Книга 1.

8. К обоснованию концептуальной модели регулирования российской экономики/ Д.Н. Земляков// Российский экономический журнал. 1997. № 1. С. 90.

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА» (ОАО «ИТКОР»)

ИТКОР

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.

КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

office@itkor.ru
Тел. 8 (499) 152-18-23
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16
www.itkor.ru

реклама

Актуальные проблемы логистической координации в цепях поставок

Е. Абрамова,
доцент кафедры предпринимательства и логистики,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: в предлагаемой статье на основе краткого обзора взглядов российских и зарубежных специалистов в области логистического менеджмента рассматриваются актуальные проблемы логистической координации и формулируются выводы о необходимости координированного управленческого воздействия на фундамент цепи поставок — персонал, процессы, материально-техническую базу, что, по мнению автора, позволит наилучшим образом отрегулировать взаимоотношения поставщиков, производственных предприятий, логистических посредников, потребителей.

Представляется также, что учет изложенных выводов будет способствовать рациональному распределению ресурсов между участниками процесса производства и реализации продукции на основе максимально возможного согласования действий как на межфункциональном, так и на межорганизационном уровнях.

Ключевые слова: логистика, управление цепями поставок, сквозное управление, процессное управление, логистическая координация, интеграция, поставщики, транспортировка, экспедирование, управление запасами, складирование.

Annotation: in the offered article on the basis of the short review of views of the Russian and foreign experts in the field of logistic management urgent problems of logistic coordination are considered and conclusions about need of coordinate administrative impact on the base of supply chain — personnel, processes, material and technical resources are formulated that, according to the author, will allow to adjust in the best way relationship of suppliers, manufacturing installations, logistic intermediaries, consumers.

It is represented that the accounting of the stated conclusions will promote rational distribution of resources between participants of process of production and product sales on the basis of the greatest possible coordination of actions both on interfunctional, and on interorganizational levels.

Keywords: logistics, supply chain management, process management, logistic coordination, integration, suppliers, transportation, forwarding, stockpile management, warehousing.

В условиях обостряющейся конкуренции на рынке товаров и услуг повышение эффективности управления цепями поставок в значительной мере зависит от уровня координации действий между основными участниками: поставщиками, фокусными компаниями, логистическими посредниками, потребителями. Для управления процессами логистической координации специалистами в области логистического менеджмента предлагаются разнообразные подходы, основанные на идеях интеграции и сквозного управления.

Еще в первое десятилетие 21 века на западе появляются научные работы Д. Уотерса, М. Кристофера, Д. Бауэрсокса, Д. Гатторны, Д. Джонсона и других специалистов, в которых логистическая координация рассматривается с точки зрения максимального согласования функций участников цепей поставок основе перехода к сквозному, процессному управлению потоками товаров и услуг. При этом каждый из авторов акцентирует внимание на определенных, наиболее важных, с его точки зрения, *проблемах* логистической координации.

В частности Д. Уотерс видит основную проблему логистической координации в недостаточной степени развития отношений сотрудничества в цепях поставок. Он пишет: «Организации, входящие в цепь поставок, все лучше понимают, что все они имеют одну и ту же цель — удовлетворить конечных потребителей. Поэтому им не следует заниматься конкуренцией друг с другом, а надо стремиться к координации действий, что позволит решить указанную задачу — обеспечить удовлетворение конечных пользователей. Это очень важная идея, означающая, что конкуренты — это не организации, входящие в одну и ту же цепь поставок, а организации из других цепей поставок» [14, с. 54].

Д. Гатторна, наиболее существенной проблемой логистической координации считает конфликт интересов участников сквозного процесса, называемый им «парадоксом сотрудничества». В своей книге «Управление цепями поставок» он, в частности, замечает: «При небольшом числе близких партнеров размещение дополнительных ресурсов, требующихся для управления взаимоотношениями, обычно не вызывает никаких трудностей. Они появляются, если уровень интеграции охватывает значительное число потребителей или поставщиков, или значительную долю общей потребительской базы или базы поставщиков... Глобальная оптимизация часто приводит к локальной субоптимизации; отдельные компании, входящие в союз цепи поставок, должны признать снижение ценности у себя, чтобы повысить общую ценность у всего союза... Разногласия часто возникают по поводу того, как измерять совместные выгоды и как эти выгоды должны делиться между участниками» [6, с. 389].

По мнению М. Кристофера основная проблема недостаточной координации состоит в слабой интеграции участников цепей поставок ,и ,соответственно, в стремлении к первоочередному извлечению лишь собственных прибылей. В частности, он указывает: «…когда компании

работают независимо как от поставщиков, так и от клиентов, то в зонах пересечения наблюдается тенденция к росту затрат и неэффективности» [11, с. 32]. В связи с этим основными признаками координированной («чуткой») организации в условиях современной рыночной ситуации он считает переход: «от функций к процессам, от товаров к покупателям, от прибыли к эффективности» [11, с. 32].

Д. Джонсон, Д. Вуд, Р. Слоун, Д. Бауэрсокс, Ф. Котлер и другие известные специалисты в области логистики и маркетинга видят основное направление для преодоления указанной проблемы в подготовке процессно-ориентированных руководителей, быстром развитии технологий, использовании рациональных организационных структур, постоянной поддержке изменений, происходящих в цепях поставок. В частности, Р. Слоун выделяет несколько основных элементов, обеспечивающих, по его мнению, наилучшую степень координации участников цепей поставок: «правильные руководители; быстрое развитие технологий в области управления цепями поставок; выстраивание продуктивных отношений между функциональными подразделениями компании; сотрудничество с внешними партнерами; управление изменениями» [13, с. 58].

Взгляды западных ученых во многом корреспондируются с идеями современных российских специалистов в области логистики и управления цепями поставок. Такие российские ученые как Б. Аникин, В. Дыбская, Д. Иванов, В. Лукинский, Д. Новиков, О. Проценко, А.Т. Прокофьева, В. Сергеев, В. Степанов, С. Уваров, В. Щербаков др. в своих научных трудах определяют возможности для решения проблем логистической координацию на основе перехода к сквозному процессу, пронизывающему всю цепь поставок и позволяющему наилучшим образом регулировать интересы участников на основе политики компромиссов, преодоления конфликтов как внутри цепи поставок, так и в отношениях с конкурентами. При этом В. Дыбская, отмечая сквозной характер логистической координации уточняет: «Координация в цепи поставок улучшается, если ее звенья действуют так, что совместно повышают суммарную прибыль всей цепи. Координация цепи поставок требует, чтобы каждое звено принимало во внимание, что его действия влияют на другие звенья» [8, с. 24].

Целый ряд российских специалистов видят основную проблему логистической координации в недостаточной степени развития информационных технологий. В частности такого взгляда придерживаются Б. Аникин, В. Сергеев, Д. Иванов и другие специалисты, рассматривая логистическую координацию неразрывно от вопросов информационной «прозрачности» участников логистического процесса и «в системной взаимосвязи со спецификой деятельности отдельных функциональных областей логистики» [4, с. 3].

Таким образом, краткий обзор взглядов российских и зарубежных специалистов позволяет сделать следующие выводы.

Во-первых, к основным проблемам логистической координации большинство специалистов относят:

♦ конфликт интересов участников логистических цепей.

В практике хозяйственной деятельности такие конфликты, чаще всего, связаны со значительным числом звеньев цепи поставок. Чем более разветвленная сеть, тем сложнее координировать взаимоотношения поставщиков и потребителей, связанных с различием целей участников и, прежде всего, в отношении распределения прибылей в цепях поставок. В условиях, когда предприятия цепи являются самостоятельными юридическими лицами, стремящимися, в первую очередь, к получению собственной прибыли, согласование противоречащих целей становится одной из наиболее сложных проблем логистической координации;

♦ некачественное (медленное, искаженное, неполное) продвижение информации по цепи поставок. Особенно наглядно эта проблема проявляется на стыках цепи поставок, приводя к неоправданным дополнительным затратам, влияющим на совокупный результат работы цепи. В связи с этим залогом эффективности процесса координации большинство ученых и практиков считают налаживание систем быстрого, достоверного и непрерывного информационного обмена со свободным доступом участников цепи поставок к общей базе данных.

Во-вторых, анализ источников последних лет, а также практика работы компаний дают возможность определить наиболее актуальные исследовательские направления, позволяющие преодолевать проблемы слабой координации участников цепей поставок. К наиболее важным следует отнести:

♦ переход к сквозным процессам, пронизывающим всю цепь поставок и позволяющим максимально увязать интересы участников. Такой подход основан на требованиях практической логистики, постоянно выдвигающей все более актуальные вопросы, связанные с повышением отдачи от логистического бизнеса;

♦ реинжиниринг, управление изменениями, бенчмаркинг, интегрированный логистический менеджмент;

♦ все больший интерес исследователей и практиков проявляется в отношении такой тенденции, как гуманизация логистики — учет человеческого фактора, требований окружающей среды в теории и практике логистической координации, социальная направленность логистического бизнеса.

Взгляд автора на решение проблем логистической координации во многом совпадает с разра-

ботками российских и зарубежных специалистов в области менеджмента и логистики и также основан на идее сквозного управления. Вместе с тем, представляется необходимым расширить само понятие сквозного управления, определив его как: «системный, социально ответственный менеджмент, ориентированный на потребителей и прибыль и позволяющий синхронизировать деятельность участников логистического процесса на основе координированного управленческого воздействия на фундамент цепи поставок с целью его непрерывного улучшения» [2, с. 7]. По мнению автора, координированное управленческое воздействие на фундамент цепи поставок - персонал, процессы, материально-техническую базу позволит наилучшим образом отрегулировать взаимоотношения участников — фокусной компании, поставщиков, логистических провайдеров, потребителей на основе политики компромиссов, преодоления конфликтов (как внутри цепи поставок, так и в отношениях с конкурентами) и, таким образом, обеспечит устойчивость цепей поставок.

РИСК

Библиографический список:

1. Абрамова Е. «Пути развития межорганизационной логистической координации в цепях поставок», М., РИСК, № 2, 2016.

2. Абрамова Е. «Концепция управления логистическим сервисом в цепях поставок», М., «Спутник+», 2016 г.

3. Абрамова Е.Р. «Управление цепями поставок» Монография, М., Спутник+, 2011 г.

4. Аникин Б.А и др. «Логистика и управление цепями поставок» М., Проспект, 2017, с. 3.

5. Бауэрсокс Д., Клосс Д. «Логистика. Интегрированная цепь поставок» М., ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008.

6. Гатторна Д. «Управление цепями поставок», М., ИНФРА-М, 2008.

7. Джонсон Д., Вуд Д. и др. «Современная логистика», Изд. дом «Вильямс», М., 2002.

8. Дыбская В.В. «Проблемы межорганизационной координации в цепи поставок и эффект хлыста» Ж. «Логистика», № 121, 2012 г.

9. Иванов Д. «Управление цепями поставок», С-П., Издательство Политехнического университета, 2010.

10. Котлер, Ф., Армстронг, Г., Сондерс, Д., Вонг, В. Основы маркетинга / М.: Вильямс, 2015.

11. Кристофер М., Пэк Х. «Маркетинговая логистика» М., Издательский дом «Технологии», 2005.

12. Сергеев В. «Управление цепями поставок» М., «Юрайт»,2015.

13. Слоун Р., Дитман Д., Менцер Д. «Новые идеи в управлении цепями поставок: 5 шагов, которые ведут к реальному результату», М., Альпина-Паблишер, 2015.

14. Уотерс Д. «Логистика. Управление цепью поставок», М, ЮнитииNITY, 2003.

15. Abramov S.”Ways of improvement of Russian and European trade mark legislation on basis of their comparison” M, INFRA-M, 2016.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

«Российский экономический журнал»
www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Финансовая жизнь»
www.flife-online.ru

Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Менеджмент и бизнес-администрирование»
www.mba-journal.ru

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи

РЕКЛАМА

Управление инновационным развитием региона: проблемы адекватной оценки уровня региона и причины отклонения от государственных приоритетов

Ж. Кочелаба,
к. э. н., доцент кафедры менеджмента,
ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет», Балтийская государственная академия рыбопромыслового флота, Институт прикладной экономики и менеджмента

Аннотация: в статье основное внимание уделено анализу показателей, с помощью которых возможно оценить уровень региона в сфере инноваций. Проанализированы особенности методики расчета некоторых показателей, которые могут давать искаженную оценку действительности, также предлагается использовать новый показатель для оценки вклада региона в реализацию стратегии инновационного развития государства.
Ключевые слова: инновационное развитие региона, доля стратегически важных инновационных отраслей в ВРП региона, показатели, характеризующие инновационную деятельность региона.

Annotation: the article focuses on the analysis of indicators by which to assess the extent of the region in terms of innovation. The features of method of calculation of some indicators that can give a distorted assessment of reality, are also invited to use the new index to assess the region's contribution to the implementation of innovative development strategy of the state.
Keywords: innovative development of the region, share of strategic innovative sectors in the GRP (Gross Regional Product) of the region, indicators characterizing the region's innovation.

Необходимость формирования экономики лидерства и инноваций России обусловливает активную деятельность каждого из 85 её субъектов в поддержку данного стратегически приоритетного направления. Для оценки инновационного развития регионов РФ проводится множество мониторингов, исследований, по результатам которых составляются рейтинги. Анализ статистических данных о состоянии, динамике, и эффективности инновационной сферы даёт основу для разработки адекватной политики и конкретных мероприятий в целях развития инновационной сферы того или иного региона. Однако количество показателей характеризующих уровень инновационного развития исчисляется десятками, рейтинги создаются вообще по системе показателей. Проблема состоит в том, чтобы определить, какие из них приоритетные и должны являться четкими ориентирами в стратегиях, разрабатываемых местным правительством для повышения уровня инновационного развития региона, а какие второстепенные, или двойственно интерпретируемые, дающие искажённую оценку действительности. Как следствие данной проблемы рассмотрим рейтинг, разработанный Ассоциацией инновационных регионов России (далее АИРР). Например, по имеющимся значениям 23 рейтинговых показателей Калининградская область находится на 42 месте, что позволило АИРР присвоить ей звание «средний инноватор» [3]. Однако, анализируя Стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, мы увидим конкретные направления инновационной деятельности, которые являются приоритетными, среди данного списка приоритетных инновационных отраслей нет ни одного вида деятельности, который полноценно функционировал бы в Калининградской области, таким образом, встаёт вопрос, насколько корректно звание «средний инноватор», присвоенное ассоциацией инновационных регионов России.

Исходя из вышеизложенного, целью настоящего исследования является решение вопроса, как реально оценить уровень инновационного развития региона и повысить его.

В рамках данной цели необходимо решить следующие задачи:

1. Определить, за счет каких показателей аккумулируются баллы в рейтинг, и в какой степени они соотносятся с инновационной политикой государства.
2. Дать рекомендации по управлению инновационной деятельностью в регионе.

Начнем с того, что экономика большинства регионов в контексте инновационного развития государства в принципе должна быть «правильной», то есть в структуре экономики должно превалировать производство. Ничего не производящий регион, а строящий свою экономику только за счет, например, добычи полезных ископаемых — регион не вписывающийся в современную Россию и более того неустойчивый с позиций экономической безопасности, что вдвойне актуально для эксклавных регионов.

Дать характеристику региону с позиций его инновационной активности уже можно по структуре ВРП, поскольку инновационные продукты в основном могут быть в отраслях, большинство из которых находится в разделе ОКВЭД «Обрабатывающие производства». Следовательно, если в регионе обрабатывающие производ-

ства не имеют большой доли в ВРП, это может означать, что производство в инновационном секторе в данном регионе минимально или вообще отсутствует.

Стоит отметить, что 11 июля 2016 вступил в силу ОКВЭД с обновлёнными кодами, где появились новые разделы, совершенно четко отражающие деятельность в сфере инноваций. Это раздел J «Деятельность в области информации и связи», где есть подразделы – деятельность в области программного обеспечения и деятельность в сфере информационных технологий, а также раздел M «Деятельность профессиональная, научная, техническая», где есть такие подразделы, как научные исследования и разработки, различного рода проектирование, испытания т.д. [4]. Следовательно, можно надеться, что в ближайшей перспективе правительства регионов и главы муниципальных образований будут прогнозировать показатели более обоснованно и конкретно, отталкиваясь от выводов о динамике того или иного показателя деятельности региона в инновационном секторе. Но пока территориальные органы Федеральной службы государственной статистики обнародуют данные по устоявшейся структуре отраслей без выделения отдельной строкой стратегически важных инновационных отраслей, будем начинать оценку инновационной активности с определения доли обрабатывающих производств в общем объеме отраслей.

Рассмотрим структуру экономики Калининградской области в период с 2009 по 2014 по превалирующим видам экономической деятельности, описанную в таблице 1 [5].

Из данных таблицы видно, что до 2010 года экономика региона была в принципе «неправильной», то есть на первом месте в общем объеме ВРП была торговля. Правительствам регионов с такой «неправильной» ситуацией стоит проработать стратегию структурных сдвигов в экономике, иначе данные субъекты РФ не будут вписываться в концепцию современной инновационной России. С 2011 года и по настоящее время в экономике Калининградской области превалирует вид деятельности «Обрабатывающие производства». Следовательно, есть необходимость проанализировать показатели, характеризующие инновационную деятельность региона по методике АИРР. Поскольку целью АИРР является – содействие эффективному развитию регионов-участников в рамках Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, вполне естественно, что все показатели, являющиеся целевыми ориентирами в государственной стратегии, находят отражение в показателях рейтинга для оценки уровня регионов. Отличием является тот факт, что некоторые показатели из стратегии адаптированы под региональный уровень и разложены на два или три показателя, каждый из которых дополнительно даёт баллы в рейтинг. Некоторые отличия приведены в таблице 2.

Отличием также является тот факт, что АИРР предлагает дополнительную группу показателей для оценки уровня развития региона. Данная группа показателей характеризует социально-экономические условия, например, коэффициент обновления основных фондов, ВРП в расчете на одного занятого в экономике региона (без учета добывающих производств), удельный вес организаций, использовавших Интернет, в общем числе обследованных организаций и т.д.

Данные показатели естественно дают баллы в рейтинг, однако, стоит подчеркнуть, что они напрямую никак не отражают участия субъекта РФ в реализации стратегии инновационного развития государства.

Несомненно, главным показателем, отражающим инновационное развитие региона, является «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации», на государственном уровне он сформулирован, как «Валовая добавленная стоимость инновационного сектора в ВВП». Как было прописано ранее, поскольку инновационные продукты в основном могут быть в отраслях, большинство из которых находится в разделе ОКВЭД «Обрабатывающие производства», а обрабатывающие производства в настоящее время находятся на первом месте в ВРП Калининградской области, потому стоит данный показатель рассмотреть подробнее.

В соответствии с методикой расчета показателя «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации», разработанной Федеральной службой государственной статистики, значение данного показателя зависит от объема производств высокотехнологичных, среднетехнологичных высокого уровня и наукоёмких отраслей [2].

Данные отрасли списочно приведены в приложении к методике, и в количественном выражении составляют более тридцати пунктов, среди

Таблица 1

Структура ВРП Калининградской области по превалирующим видам экономической деятельности

Доля в общем объеме ВРП	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Обрабатывающие производства	16,5%	16,8%	21,9%	22,2%	22,9%	25%
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	20,8%	21,4%	16,3%	13,2%	14%	14,4%

Таблица 2

Основные отличия показателей оценки уровня инновационного развития в стратегии инновационного развития РФ от показателей рейтинга АИРР

Показатели из стратегии инновационного развития государства	Показатели рейтинга АИРР	Комментарий
Доля предприятий, осуществляющих технологические инновации.	– удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций; – удельный вес организаций, осуществлявших нетехнологические инновации, в общем числе организаций; – удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, в общем числе малых предприятий.	Таким образом, из одного показателя получено три, однако стоит отметить, что на уровне государства приоритетны инновации касающиеся средств, методов и технологий производства, а рейтинг АИРР предлагает учитывать не только технологические инновации, но и нетехнологические инновации, что естественно повышает уровень региона в контексте инновационного развития.
Удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции.	– удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; – удельный вес вновь внедренных или подвергавшихся значительным технологическим изменениям инновационных товаров, работ, услуг новых для рынка, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг.	В данном случае из одного показателя получено два, причем второй показатель конкретизирует первый. Наличие высокого значения первого показателя в большинстве случаев обуславливает высокое значение второго, что в итоге дважды даёт баллы в рейтинг.
– Доля российских исследователей в общемировом числе публикаций в научных журналах; – Средняя цитируемость научных работ российских исследователей.	– число статей, опубликованных в журналах, индексируемых в Web of Science, по отношению к численности исследователей; – число статей, опубликованных в рецензируемых журналах, индексируемых в РИНЦ, по отношению к численности исследователей.	Смысловая нагрузка показателей одинакова и на государственном уровне и на уровне региона, однако на уровне государственного значения более наглядными являются показатели структуры по национальностям исследователей, чем интенсивность публикаций. АИРР адаптировала для рейтинга данный показатель на уровень региона в наиболее уместной форме. Что касается показателя цитируемости на государственном уровне, то это максимально строгий показатель эффективности научных работ по сравнению с интенсивностью публикаций в популярных реферативных базах. Оценка интенсивности на региональном уровне более лояльная.

них, например, химическое производство, производство машин и оборудования, производство электрических машин и электрооборудования, зрелищно-развлекательная деятельность; деятельность информационных агентств, рекламная деятельность.

За счет данных отраслей получается довольно высокие значения данного показателя.

Между тем, целью реализации стратегии инновационного развития Российской Федерации является «…достижение 5–10% доли на рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг по 8–10 позициям, включая следующие приоритетные:

- ядерные технологии;
- авиастроение;
- судостроение;
- программное обеспечение;
- вооружения и военная техника;
- образовательные услуги;
- космические услуги и производство ракетно-космической техники» [1].

В данном списке приведены только семь приоритетных направлений, также из текста стратегии были выделены еще 5 не менее приоритетных направлений:

- нано-технологии;
- композитные материалы;
- атомная и водородная энергетика;
- биомедицинские технологии жизнеобеспечения и защиты человека и животных;
- отдельные направления рационального природопользования и экологии и ряде других [1].

Стоит обратить внимание, что приведенные выше виды деятельности относятся в высокотехнологичным. Из всех коэффициентов, предлагаемых АИРР нет ни одного, который бы отражал вклад региона в стратегически важные направления. По мнению автора для определения рейтинга региона также необходимо ввести коэффициент, оценивающий именно вклад субъекта в аспекте приоритетности инновационных направлений, без учета отраслей среднего уровня. Отсутствие данного показателя в аналитике по оценке уровня развития инновационной сферы будет приводить к отклонению от государственных приоритетов, тем самым препятствуя реализации стратегии инновационного развития РФ. Предлагается ввести коэффициент «Доля стратегически важных инновационных отраслей в ВРП региона», способ расчета которого весьма прост. Это относительная величина структуры, определяемая отношением валовой добавленной стоимости вышеприведенных стратегически важных отраслей к совокупному её объему в регионе (1).

$$\text{Доля}_{\text{СВИО}} = \frac{\sum \text{ВДС}_{\text{СВИО}}}{\sum \text{ВДС}} * 100\%, \quad (1)$$

где *ВДС* – валовая добавленная стоимость;
СВИО – стратегически важные инновационные отрасли.

Очевидно, что данный показатель будет значительным в так называемых инновационно актив-

ных субъектах, таких как Московская область, г. Санкт-Петербург, Новосибирская область, Томская область, Республики Татарстан. Тем не менее, в остальных регионах, где значение этого показателя будет не таким заметным, будет явно прослеживаться динамика в отношении реализации инновационной политики государства, если таковая поддерживается должным образом местным правительством. Поэтому задача субъектов решить проблему непонимания своей стратегической роли и конкретного вклада в достижении показателей реализации стратегии инновационного развития в масштабе страны, начиная прежде всего с определения своего потенциала в аспекте вышеприведенных приоритетных инновационных отраслей. В Калининградской области – это судостроение, которое представляет АО «ПСЗ «Янтарь». Основную долю в портфеле заказов судостроительного АО «ПСЗ «Янтарь» традиционно составляют боевые корабли в рамках выполнения государственного оборонного заказа (72 % в 2013 г. и 90% в 2014 г.) [6]. Однако, завод работает исключительно с «железом», строит только корпуса судов, а вся инновационная часть, а именно программно-аппаратные комплексы не входят в компетенцию завода. Следовательно, значение показателя доли стратегически важных инновационных отраслей не сможет увеличиться за счет судостроения.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что рейтинг, разработанный АИРР, учитывает любую деятельность в сфере науки и инноваций, даже среднетехнологическую. Учитываются и социально-экономические условия, без высоких значений которых невозможно развитие инновационной сферы в будущем. Показатели достаточно лояльные и построены таким образом, чтобы регионы реально могли набирать баллы, возможно, это благоприятно влияет на мотивацию в будущем. По методике АИРР Калининградская область является средним инноватором. Это объективная оценка обусловлена наличием на ее территории обрабатывающих производств среднетехнологичного и высокого технологического уровня, на которых используется современное оборудование, новейшие материалы и инновационные технологии, приобретенные за границей. наличие данных видов деятельности в регионе даёт высокие показатели обновления фондов, удельного веса инновационной продукции в ВРП региона. Однако Калининградской область не является инновационно-прогрессивным регионом, обеспечивающим реализацию стратегии инновационного развития России, иными словами на территории Калининградской области отсутствует производство приоритетных видов детальности в инновационной сфере. Этот факт рейтинг АИРР не отражает, хотя очевидно, что без этих направлений регион не может и не должен получать звание сильных и даже среднесильных инноваторов. Поэтому при управлении инновационным развитием региона важно придерживаться конкретной наиболее уместной на данной территории стратегии. При этом в Калининградской области возможно как минимум два варианта: придерживаться звания «средний инноватор» и ориентироваться на повышение показателей рейтинга АИРР либо ориентироваться еще и на другие показатели, в частности на показатель доли стратегически важных инновационных отраслей, и расти выше, в приоритетных для страны направлениях.

РИСК

Библиографический список:

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года // Электронный ресурс: http://economy.gov.ru.

2. Методика расчета показателей «Доля продукции» и «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации» // Электронный ресурс: http://www.consultant.ru.

3. Рейтинг инновационных регионов России // Электронный ресурс: http://www.i-regions.org.

4. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности // Электронный ресурс: http://новыеформы.рф.

5. Калининградская область: проблемы и перспективы стратегического развития ключевых сфер экономики: монография / А.В. Сербулов [и др.]. — Калининград: Изд-во БГАРФ, 2014. — 164 с.

6. Официальный сайт АО «Прибалтийского судостроительного завода «Янтарь» // Электронный ресурс: http://www.shipyard-yantar.ru.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- ***Консалтинг***
- ***Бизнес-образование***
- ***Научно-практические журналы***
- ***Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»***

www.a-mba.ru

РЕКЛАМА

А. Чайковский,
аспирант,
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

Организационно-экономическая поддержка инноваций: инструментарий стран-лидеров

Аннотация: в статье рассмотрены предпосылки и специфика развития инновационной активности в бизнес-сфере. Приведена характеристика зарубежных подходов в управлении инновациями, включая эффективное использование макроэкономических регуляторов.
Ключевые слова: инновации, инновационные процессы, организационно-экономические механизмы, мировая практика управления инновациями, оценка инновационной деятельности.

Annotation: in article prerequisites and specifics of development of innovative activity in a business area are considered. The characteristic of foreign approaches is provided in innovation management, including effective use of macroeconomic regulators.
Keywords: innovations, innovative processes, organizational and economic mechanisms, world practice of innovation management, assessment of innovative activities.

Инновационный тип развития бизнес-сферы предполагает непрерывные, сопряженные и целенаправленные процессы поиска, разработки и реализации нововведений, способствующие кардинальным изменениям в организации хозяйствования, устойчивому повышению результативности бизнеса. При этом степень инновационной активности хозяйствующих субъектов в значительной мере определяется эффективностью экономической политики государства.

В мировой практике инновации трактуются как ключевой фактор развития общества [1]. В этой связи очень важной задачей является анализ форм и методов комплексного управления инновациями, включая инструментарий, используемый мировыми лидерами в этой области.

Например, в Германии осуществляется целая совокупность мер по активизации инновационных усилий как на национальном уровне, так и на уровне отдельных регионов, а также применительно к особо значимым промышленным сферам. Данные меры предполагают:

- стимулирование инновационной активности бизнес-структур путем финансовой помощи, предоставления субсидий и грантов;
- оптимизацию налоговой системы и снижение налогового пресса, минимизацию бюрократических процедур, сопряженных с организацией НИР;
- развитие системы образования и науки в целях сокращения недостатка квалифицированных кадров;
- формирование условий для сбалансированного взаимодействия между государственными исследованиями и частными инновационно-ориентированными бизнес-проектами.

К наиболее существенным мероприятиям, проводимым в Германии в сфере поддержки инноваций, следует отнести:

- реализацию тематических программ по НИР, состоящих из более 200 подпрограмм (проектов), являющихся ключевыми элементами национальной инновационной политики с объемами финансирования — около трех млрд. евро в год [2, с. 33]. Тематические программы включают специальные региональные инновационные программы (Inno Regio, Innovative Growth Poles), региональные кластеры, и поддержку новых инновационных бизнес-структур;
- организацию программ поддержки малых предприятий на стартовых этапах развития, в т.ч. созданных университетами и научными институтами (EXIST Seed), а также программ поддержки на основе венчурного финансирования;
- выполнение специального совместного проекта федерального правительства, бизнеса, науки и торговых союзов по устранению сложностей, возникающих в ходе реализации программ. Основная задача — подготовка рекомендаций по перспективным инновационным проектам на основе консолидации всех сторон, заинтересованных в инновациях.

В Германии систематически выполняется работа по устранению барьеров на пути формирования инновационной экономики, основой которой выступают различные формы взаимодействия бизнеса и науки при активной поддержке государства.

В Финляндии деятельности инновационно-ориентированных предприятий способствует целая система различных видов консалтинга. Поддержка проводится также с использованием многочисленных ссуд, субсидий, венчурного капитала и инфраструктурного обеспечения, в т.ч. в рамках научно-исследовательских программ университетов.

Весь комплекс государственных и частных инициатив, ориентированных на поддержку и развитие новых высокотехнологичных компаний, сопряжен с использованием венчурного капитала и разнообразными схемами бизнес-инкубаторов.

Одним из показательных примеров эффективного управления инновациями в Финляндии является Программа по созданию центров зна-

ний. Приоритетная задача таких центров заключается в максимальном использовании регионального и национального потенциала в наиболее значимых областях науки и техники для стимулирования инновационной активности, совершенствования производственных процессов, базирующихся на наиболее передовых достижениях науки, а также в расширении возможностей регионов получать доходы от финансирования науки. В последние годы в Финляндии действует более 20 подобных центров, охватывающих 45 направлений научных исследований. Правительством Финляндии включено 13 национально значимых кластеров знаний и 21 центр знаний в долгосрочную программу национального развития [2 с. 35]. Такого рода поддержка инноваций позволила Финляндии закрепиться на позициях одного из мировых лидеров в сфере новейших научных разработок.

В США осуществляется целый ряд мероприятий прямого и косвенного обеспечения результативности инновационной и венчурной систем. В первую группу мер входят такие как: участие государства в венчурных фондах или выделение средств малым компаниям напрямую; предоставление специальных финансовых стимулов тем инвесторам, которые направляют свои средства непосредственно в развитие малых инновационно-ориентированных компаний или в венчурные фонды; специальные меры, привлекающие потенциальных участников венчурных фондов. Важной составной частью федеральной политики США выступает государственная поддержка совместных инновационно-ориентированных проектов бизнес-структур и университетов, призванная повысить эффективность использования внутреннего научно-исследовательского потенциала частного сектора, научных и образовательных организаций.

Косвенные методы поддержки инноваций в США направлены прежде всего на создание благоприятного климата для венчурного бизнеса и проявляются в следующих формах:

♦ содействие развитию мощной информационно-коммуникационной системы, включая сеть консалтинговых центров при правительственных структурах, торгово-промышленных палатах, отраслевых и региональных объединениях предприятий;

♦ корректировка налогового стимулирования (в т.ч. устранение двойного налогообложения инвесторов, обеспечивающих формирование венчурных фондов). Для частных компаний возможен «инвестиционный налоговый кредит» в объеме 6–10 % общей величины капитальных вложений в оборудование и машины;

♦ развитие системы защиты интеллектуальной собственности, часто являющейся единственным капиталом инновационных компаний на ранних стадиях их жизненного цикла;

♦ содействие росту ликвидности рисковых вложений путем расширения возможностей специализированных бирж для новых фирм, которые не имеют доступа на традиционные фондовые биржи (NASDAQ, EASDAQ);

♦ обучение и консалтинг представителей бизнес-среды, распространение информации о перспективных инновационно-ориентированных проектах и потенциальных инвесторах и др.

В современном Китае в качестве ключевого ресурса рассматривается внутренний интеллектуальный капитал страны, что предполагает скоординированное развитие образования, науки и инноваций, в частности:

♦ совершенствование системы сетевого и дистанционного образования, обеспечение роста квалификации специалистов для инновационного бизнеса;

♦ увеличение масштабов финансирования НИОКР, включая государственные и частные инвестиционные потоки. К 2020 г. правительство Китая намечает довести этот показатель до 2,5 % ВНП [2, с. 36];

♦ гарантированную защиту интеллектуальной собственности и постоянную модернизацию инструментов налоговой системы;

♦ поддержание благоприятного инновационного климата и поддержка развития венчурного бизнеса, содействие экспорту национальной наукоемкой продукции;

♦ оптимизация условий работы специальных зон научно-технологического развития. Свыше 30 % прироста китайской экономики обеспечивается путем реализации инновационных бизнес-проектов и внедрения новшеств. Удельный вес товаров высоких технологий в китайском экспорте постоянно возрастает и в последние годы составляет около трети.

Признанным мировым лидером в области управления инновациями является Швеция. Соотношение масштабов инновационной деятельности с величиной ВВП позволяет Швеции уже долгое время занимать ведущие позиции в мире [1, 3]. При этом огромная нагрузка расходов на инновационное обеспечение национальной бизнес-сферы (экономики знаний, Knowledge — based economy) в Швеции ложится на частный бизнес, мощно поддерживаемый государством, заинтересованным в инновационной активности.

Крупные инновационно-ориентированные проекты ведут практически все известные шведские компании, включая «Вольво», «Эрикссон», «Сандвик», «АВВ-Швеция», «Электролюкс», «Хольмен», «Треллеборг» и другие. Их продукция отличается значительной наукоемкостью.

Рост международной конкуренции делает для участников мировой бизнес-сферы очень актуальной задачу достижения и поддержания технологического лидерства, что определяет для швед-

ских компаний значимость глобального мониторинга инноваций.

Направления укрепления потенциала крупных бизнес-структур в инновационной сфере достаточно понятны. Им доступны разносторонние и многоцелевые исследования, объединяющие научных работников и практиков различных профилей. Они в состоянии финансировать одновременные разработки нескольких альтернатив нововведений, компенсируя неудачи одних проектов достижениями других. В 21 столетии наиболее масштабные инновационные проекты в Швеции выполнялись компаниями, специализирующимися на телекоммуникациях и информационных технологиях, автомобилестроении, фармацевтике и медицинской технике, деревообработке и целлюлозно-бумажном бизнесе, производстве оборудования для обрабатывающей промышленности [3, 4].

Вместе с компаниями — лидерами по вложениям в инновации, непременным участником инновационной сферы в Швеции выступает малое предпринимательство, субъекты которого наиболее гибко реагируют на изменение рыночной конъюнктуры, уделяя большое внимание новым технологическим решениям и венчурному инвестированию. В итоге крупные и малые шведские бизнес-структуры, взаимодействуя, формируют достаточно конкурентоспособную экономическую среду, в которой корпорации зачастую выступают заказчиками инновационных разработок, выполняемых малым бизнесом.

Стоит заметить, что в Швеции исторически сложилась эффективная система государственной поддержки научных исследований, начиная с создания в 1477 г. первого университета в городе Упсала. Большая доля бюджетных средств традиционно напрямую направляется университетам. С середины 20-го столетия Швеция пошла по пути распределения финансовых ресурсов на НИР через систему различных советов, фондов и агентств. На современном этапе советы и государственные агентства представлены следующими организациями:

• шведский совет по научным исследованиям (Swedish Research Council), выполняющий поддержку фундаментальных научных разработок по стране в целом. Это — наиболее мощная национальная структура, участвующая в реализации национальной инновационно-ориентированной политики путем обоснования адресных рекомендаций для правительства;

• шведский совет по исследованиям в области окружающей среды, агропрома и пространственного планирования (Swedish Research Council fo Enviroment, Agricultural Sciences and Spatial Planning, Formas);

• шведский совет по исследованиям проблем труда и социальной сферы (Swedish Research Council for Working Life and Social Research, FAS);

• шведское управление инновационных систем (Swedish Governmental Agency for Innovation Systems, Vinnova), в сферу деятельности которого входит поддержка прикладных разработок и внедрение новшеств в экономику. Эта организация наряду со шведским советом по научным исследованиям — крупнейший национальный оператор инновационной активности.

Весомая часть ресурсов, обеспечивающих развитие инноваций, в Швеции распределяется и через государственные исследовательские фонды: фонд знаний (the Knowledge Foundation, KK); шведский фонд стратегических исследований (Swedish Foundation for Strategic Research, SSF); фонд стратегических исследований окружающей среды (the Foundation for Strategic Environmental Research, Mistra) и некоторые другие, менее значимые.

Работа всей совокупности агентств, специализирующихся на инновациях, координируется министерством образования, науки и культуры, которое готовит и представляет в Парламент соответствующие законопроекты. Действует принцип: малое министерство при крупных агентствах. Министерство систематически вносит корректировки в закон о направлениях государственной политики в области научных исследований (Research Policy Bill).

Планомерно, системно и целенаправленно, государственные структуры Швеции обеспечивают высокий уровень инновационной активности в национальной экономике. Здесь существует четкая система многоплановой поддержки национальных НИР. Основные задачи и принципы действий отражены в концепции «Инновационная Швеция. Стратегия роста через обновление». Концепцией установлена необходимость активного государственного участия в поддержке инноваций, а также важнейшая роль инноваций для роста конкурентных преимуществ Швеции в глобальной бизнес-сфере.

С учетом все новых рисков и глобальных вызовов влияние инновационного фактора, несомненно, будет усиливаться. Глобализация экономики должна ускорить инновационный процесс на основе расширения мирохозяйственных телекоммуникационных сетей, нанотехнологий, развития интернета.

Уже сейчас наукоемкая продукция — наиболее крупный и динамично развивающийся сегмент мирового рынка, темпы роста которого в 2–3 раза превышают показатели традиционных отраслей — производителей и экспортеров продовольствия, металла, текстиля [5, с. 95].

Экономической теорией пройден сложный путь от фрагментарных трактовок задач бизнес-звеньев и органов государственного управления как отдельных задач общего инновационного процесса к их пониманию в качества сопряженных целей комплексной системы, в которой

потенциал инноваций должен органично участвовать во всех бизнес-процессах. Такая трактовка инновационного фактора способствовала формированию специальной концепции создания и функционирования национальных инновационных систем. Комплексные инновационно-ориентированные социально-экономические системы должны быть нацелены как на разработку и внедрение новых технологий, так и на выпуск новых наукоемких изделий, разработку новых подходов к организации и управлению бизнес-процессами.

Улучшение показателей страны по сальдо технологического платежного баланса, по объему патентных заявок, по доле высокотехнологичного экспорта, отражает повышение уровня инновационного развития данного государства, а значит делает более устойчивыми позиции его компаний на глобальном товарном рынке. Данные обстоятельства надо хорошо осознавать на всех уровнях управления экономикой. Эффективно организованная национальная инновационная система должна базироваться на всем множестве государственных и частных институтов, обеспечивающих высокие темпы инновационного развития.

Зарубежный опыт свидетельствует, что передача технологий, а также приток иностранных инвестиций в технологическое переоснащение производства происходят лишь тогда, когда экономическая система страны высоко интегрирована в экономические процессы зарубежных стран. В результате возникает взаимозависимость (прежде всего, за счет внутриотраслевой интеграции), что повышает заинтересованность стран-доноров в экспорте технологий и инвестиций [6, с. 72].

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости для нашей страны разработки и систематического уточнения комплекса стратегических мер по активизации и координации усилий всех участников инновационного развития бизнес-сферы. Сейчас Россия нуждается в совершенствовании многих инструментарий привлечения инвестиций в инновации, в том числе с использованием венчурного финансирования. Требуют оптимизации механизмы использования интеллектуального потенциала, сформированного за счет бюджетных и внебюджетных средств, поскольку сегодня мероприятия по реформированию интеллектуального капитала, пока носят обрывочный, точечный характер [7]. Необходимо оперативно модернизировать схему регламентации прав, обязанностей и распределения доходов между государством, инвесторами и разработчиками, участвующими в реализации инновационных бизнес-проектов. Пока же с сожалением можно констатировать, что система стимулирования инновационных процессов, включая налоговое стимулирование, у нас еще недостаточно эффективна.

Здесь большую актуальность приобретают также и вопросы оценки инновационной деятельности, а цель такой оценки заключается в возможности определения тенденций инновационного развития. Инновационные разработки способствуют приобретению компаниями конкурентных преимуществ с целью повышения эффективности их деятельности. Объективность оценки инновационного потенциала может быть обеспечена только при правильном выборе системы показателей, позволяющих характеризовать потенциал по различным признакам. Однако необходимы определенные гарантии перечня данных показателей в части обеспечения необходимой информацией об инновационном потенциале предприятия и его элементов [8, с. 41].

К стратегическим предпосылкам ускорения инновационного развития можно отнести следующие: укрепление кадрового потенциала для инновационной деятельности; расширение круга идей, составляющих содержание этой деятельности; оптимизация поддержки инновационных идей налоговыми и прочими организационно-экономическими регуляторами; совершенствование инновационной инфраструктуры. Повышенное внимание государственных органов, бизнес-структур, научных-образовательных организаций к формированию этих предпосылок будет основой для роста темпов инновационной трансформации национальной экономики.

В современных условиях путем выбора различных приоритетов финансовой и налоговой политики государство может и должно воздействовать на экономические и политические процессы, происходящие в обществе [9, с.18]. Только модернизационный сценарий предполагает раскрытие потенциала предпринимательской активности, в то время как «сырьевые» в силу своей специфики скорее сужают поле предпринимательской деятельности. Если для реализации сырьевых сценариев достаточно «невидимой руки» глобального рынка, то модернизационный сценарий неизбежно требует активной государственной промышленной политики в условиях текущих возможностей и ограничений особенно на первоначальном этапе — основные источники роста должны быть созданы в наукоемких секторах путем либо воссоздания унаследованных от советского периода центров высоких технологий (Зеленоград, Фрязино, Новосибирск, Пущино и т.д.), либо создания таких центров «с нуля» (Сколково, Томск) [10, с. 223].

В свою очередь, тщательный учет и адаптация к российским условиям эффективных подходов, используемых странами-лидерами в области инноваций обеспечит: увеличение масштабов распространения инноваций; рост качества инновационных проектов и сопряженного с ними инструментария менеджмента; ускоренное преодоление барьеров между сферой науки и реаль-

ным сектором экономики; повышение результативности процессов коммерциализации новаций, а соответственно наращивание потенциала конкурентоспособности бизнес-структур. Итоговым результатом будет улучшение инновационного климата в стране и ускорение темпов ее социально-экономического развития.

РИСК

Библиографический список:

1. Карнаухов С.Б., Семенов Н.Н., Быков А.В. Разноуровневые предпосылки активизации инновационных процессов. // Сибирская финансовая школа, 2011, № 6. С. 7–11.

2. Нечаев А.А., Сиротина О.А. Совершенствование государственного регулирования инновационной промышленности в России. // «Менеджмент и бизнес-администрирование», 2008, № 2, с. 28–41.

3. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / под ред. акад. А.А.Дынкина / ИМЭМО РАН. — М., Магистр, 2007.

4. Regeringen och Regeringskansliet (сайт Правительства Швеции). URL:http: // www.regeringen.se (дата обращения: 30.11.2014).

5. Мировая экономика и международный бизнес. Экспресс-курс: учебник / колл. авторов; под общ ред. В.В.Полякова и Р.К.Шенина. — М. КНОРУС, 2008.

6. Гарнов А.П., Гарнова В.Ю. Модернизация российской экономики. Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. 2016. № 3 (87). С. 72–77. ISSN: 2413–2829.

7. Чайковская Л.А., Быстрова Ю.О. Интеллектуальный капитал в финансовой отчетности // «Международный бухгалтерский учет», 2011, № 4, С. 10–19.

8. Чайковский А. М. Внедрение инновационных процессов в газотранспортной системе России / А. М. Чайковский // Экономика фирмы. 2016. Т. 4. № 4. С. 37–42. DOI: 10.12737/18388.

9. Налоги и налогообложение: учебник для прикладного бакалавриата / под ред. Л.Я Маршавиной, Л.А Чайковской. — М.: Изд-во Юрайт, 2014. — 503 с.

10. Гарнова В.Ю. Текущее состояние и перспективы развития предпринимательской деятельности в России// РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2014. № 1. С. 217–223. ISSN: 0130–3848.

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru

Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам.
Выходит с 2001 года.
Издание включено в Перечень Высшей аттестационной комиссии России (ВАК) — список изданий, рекомендуемых для опубликования основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук.

реклама

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

Конкурентная разведка как основной элемент информационного противоборства в бизнесе

Н. Баяндин,
заведующий специализированной учебно-научной лабораторией «Информационное противоборство в бизнесе»,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,

В. Креопалов,
к. т. н., доцент, кафедра прикладной информатики и информационной безопасности,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова,

С. Куликова,
к. э. н., доцент, кафедра прикладной информатики и информационной безопасности,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Аннотация: статья посвящена проблеме, связанной, с одной стороны, с защитой информационного пространства в бизнесе, с другой — получением превентивных и достоверных знаний о действиях конкурентов. В статье показана возможность и эффективность применения системы конкурентной разведки в информационном противоборстве в бизнес-среде. Предложена методика создания системы противодействия разведки конкурентов.
Ключевые слова: конкурентная разведка, информационное противоборство, бизнес-среда, информация, информационная война, аналитика.

Annotation: the article deals with the problem connected on the one hand with protecting the information environment in business; on the other hand, obtaining preventive and reliable knowledge about the actions of competitors, the article shows the possibility and efficiency of application system of competitive intelligence in the information confrontation in the business environment. The technique of establishing a system of counter intelligence of the competitors.
Keywords: competitive intelligence, information warfare, business environment, information, information war, analytics.

Непредсказуемость и стратегическая неопределенность российского бизнеса во многом связаны с появлением значительного количества новых информационных рисков и угроз, вытекающих из динамики развития информационного общества. Эффективность решения бизнес-задач определяется наличием действующих систем информационной безопасности и сохранением непрерывности бизнеса. Необходимость решения проблем, связанных с одной стороны с защитой своего информационного пространства, с другой стороны – получением превентивных и достоверных знаний о действиях конкурентов, потребовало применения системного подхода к организации защиты корпоративной бизнес-среды [2, 5]. Такой подход в последнее время реализуется в создании комплексной системы защиты собственного информационного пространства и мониторинга информационного пространства конкурентной среды. Этот подход предполагает широкое использование в системе безопасности объекта интеллектуальных информационных технологий. Интерес к проблеме применения современных интеллектуальных технологий в информационном противоборстве бизнес-структур возрастает в научном и бизнес- сообществах [1, 3].

Информационное противоборство является обязательным элементом конкурентной войны. Информационное противоборство представляет собой с одной стороны – непрерывный процесс, с другой стороны – конкурентную динамичную структуру, описываемую многими факторами [6]. В настоящее время для принятия оптимальных стратегических и тактических решений требуется учет большого числа данных, формальных и неформальных связей, различных зависимостей. Системный и комплексный характер задачи информационного противоборства основывается на принципах системного подхода. Информационная среда предприятия (внутренняя и внешняя, информационные потоки, информационные объекты, законы, локальные нормативные акты, документы, люди и др.) подвергается внешним и внутренним воздействиям различной природы. Штатное, нормальное состояние информационной среды обеспечивает непрерывное функционирование бизнеса. Цель информационного противоборства – обеспечение превосходства (в т.ч. информационного) в конкурентной войне. Эта цель достигается решением следующих задач:

1. Получением доступа к ключевой информации (в т.ч. конкурента), позволяющей принимать оптимальные тактические решения и прогнозировать лучшие траектории развития компании в будущем.

2. Защита собственного информационного пространства от несанкционированного доступа и деструктивных воздействий на защищаемые объекты (инфраструктура, информация, каналы связи, люди, документы и т.д.).

Решение первой задачи предполагает создание постоянной системы сбора, обработки, анализа конкурентных сведений и использования полученной объективной информации о деловой среде, а также о ресурсах, уязвимых элементах, намерениях конкурентов, действующей в рамках существующего законодательства и этических норм, направленной на минимизацию возможных рисков, получение преимуществ в организации бизнеса и дополнительной прибыли [4]. То есть создание и использование системы конкурентной разведки.

Решение второй задачи связано с понятием обороны и если решение первой задачи связано с созданием системы конкурентной разведки, то решение второй с созданием системы противодействия разведки конкурентов.

Конкурентная разведка (*competitive intelligence*) – сбор и анализ информации о конкурентах и деловой конкурентной среде с целью достижения преимуществ путем использования полученного в результате знания для принятия эффективных и качественных стратегических и важных тактических решений в бизнесе. Информация, полученная в результате этих действий считается получена законным способом, поскольку действия специалистов получивших ее не нарушают законодательство. По правилам конкурентной разведки эти сведения могут быть получены с помощью наблюдений исследований или другой не противоречащей закону деятельности и с использованием открытых источников информации. Информационные источники конкурентной разведки делятся на доступные (информация из СМИ, сети Интернет и т.д.), труднодоступные (внутрифирменные специализированные издания малого тиража, интернет форумы не имеющие рекламы, и т.д.) и недоступные (профессиональные базы данных требующие внесения высокой абонентской платы, сообщества специалистов куда можно попасть только по рекомендации и т.д.). Пример из истории, который как нельзя лучше показывает как знания о наличии информации и умение ее анализировать помогли сэкономить финансы и выиграть время. В 1890 году Д.И. Менделеев по просьбе высшего военного начальства принял участие в разработке бездымного пороха. Это взрывчатое вещество уже использовалось в огнестрельном оружии и в артиллерии войск Великобритании и Франции. Главной составляющей бездымного пороха является пироксилин – продукт обработки хлопчатобумажной ваты смесью азотной и серной кислот. Несомненно, данные о технологии создания пироксилина являлись государственной тайной. Дмитрий Иванович согласился решить эту задачу. Талантливый человек талантлив во всем и в науке, и в разведке. В 1891 году его направили в «служебную командировку» за границу в Лондон, а затем в Париж с чисто гражданской целью: «ознакомление с работой крупных промышленных предприятий». В Лондоне он побывал на разных объектах, ему даже удалось присутствовать на испытаниях бездымного пороха. Но технологию изготовления бездымного пороха и элементы, входящие в его состав, ему остались неизвестны. Во Франции командировка прошла по тому же сценарию, и результат остался прежним. Французы вели себя любезно по отношению к великому ученому, учтиво пригласили посетить завод по изготовлению данного стратегического продукта, позвали на заседании парижской академии наук. Но, на просьбу подробнее рассказать о химическом составе бездымного пороха отказались. Менделеев продолжил свою миссию, использовав свой талант разведчика. Он по крупицам собирал и анализировал полученные сведения, применяя системный подход в обработке полученной информации. Дальше версии историков несколько разняться, но каждая из них представляет собой полноценную операцию конкурентной разведки.

По одной из версий Дмитрий Иванович увидев в процессе посещения завода, по изготовлению бездымного пороха, что к нему подведена специальная железнодорожная ветка, по которой на предприятие привозят сырье, проанализировал сводки (за прошлые периоды) о железнодорожных перевозках сырья на завод. Которые то время открыто публиковались в местной газете.

Тщательно изучив информацию о составе и объеме доставляемых на завод железнодорожных грузов, ученый-разведчик произвел необходимые расчеты и вывел формулу бездымного пороха. В результате проведенной операции по конкурентной разведке Менделеев получил сведения, которые позволили ему сократить до минимума время на решение стратегически важной для страны задачи. Если в первом случае Дмитрий Иванович применил пассивную методику сбора информации, изучив местные СМИ. То другая версия проведения операции по конкурентной разведке в исполнении Д.И. Менделеева гласит, что он применил методику активного сбора информации об интересующем объекте устроившись на лавочке около завода по изготовлению пороха в одной из провинций Парижа. Наблюдение за поступлением по железнодорожной ветке грузовых вагонов с разным сырьем, входившим в состав бездымного пороха, и анализ записей, сделанных в результате этих наблюдений, позволило ученому сделать вывод, о пропорциях взрывчатых веществ, входящих в состав бездымного пороха. Приведенный пример на практике доказывает пользу применения конкурентной разведки для получения превосходства в собственном бизнесе и угрозу конкурентным преимуществам, если ее методы будут применены вашими противниками по бизнесу.

До сих пор никто не предлагал методик защиты от действий конкурентной разведки. Дело в том, что конкурентная разведка работает только с открытыми источниками информации. А защита открытой информации – это нонсенс. Поэтому нужно не защищать открытую информацию, а основываясь на классификации источников информации, используемой в конкурентной разведки, максимально усложнить доступ к ней, т.е. из доступной сделать труднодоступную или вообще не доступную информацию.

Условно разделим всю информацию, циркулирующую в компании на открытую информа-

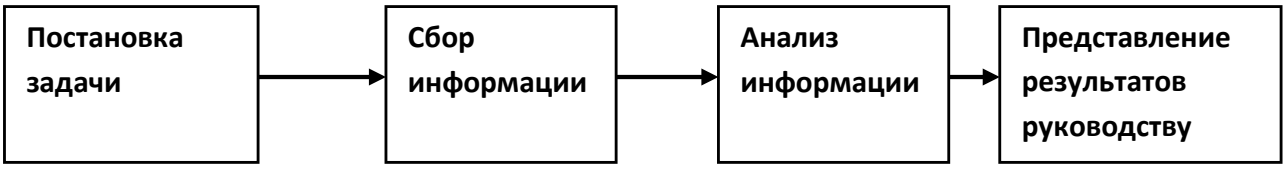


Рис 1. Разведывательный цикл в конкурентной разведке

цию и конфиденциальные сведения. Сфера интересов конкурентной разведки – это открытая информация. Но не вся, а только часть, которая необходима для анализа. Как определить, что эта за часть, и какая, информация интересует разведку конкурентов?

Для этого необходимо исследовать процесс ведения конкурентной разведки. Основу процесса составляет так называемый разведывательный цикл, состоящий из четырех основных этапов (рис. 1).

Кратко рассмотрим основные этапы разведывательного цикла конкурентной разведки.

Этап 1. Планирование операции. Важнейшей задачей является проблема планирования операций конкурентной разведки. На этом этапе необходимо сформулировать задачу, оценить трудоемкость предстоящей работы, выявить необходимые информационные источники, определить сроки выполнения работы, оценить стоимость проведения работы, подобрать коллектив исполнителей. Первый этап является важной частью разведывательного цикла, так как успешное выполнение других этапов возможно только при наличии тщательно разработанного плана.

Этап 2. Сбор информации. На этом этапе производится поиск, сбор и предварительная оценка полученной «сырой информации», на основе которой будут готовиться аналитические материалы. Сбор информации осуществляется путем использования всех доступных информационных источников, как электронных (Internet, профессиональные базы данных), так и традиционных (СМИ, специализированные журналы, выставки, конференции) и иных (наблюдение, опрос, интервью и др.).

Этап 3. Анализ информации. Самый ответственный этап в цикле конкурентной разведки. Этап анализа состоит из обработки собранных на предыдущем этапе «сырых» данных, полученных из самых различных независимых информационных источников, и подготовки на их основе аналитических материалов, используемых для принятия решений.

Этап 4. Представление аналитических материалов лицу, принимающему решения. На этом этапе (последнем в рассматриваемом цикле) созданные аналитические документы передаются тем лицам, для кого они предназначены.

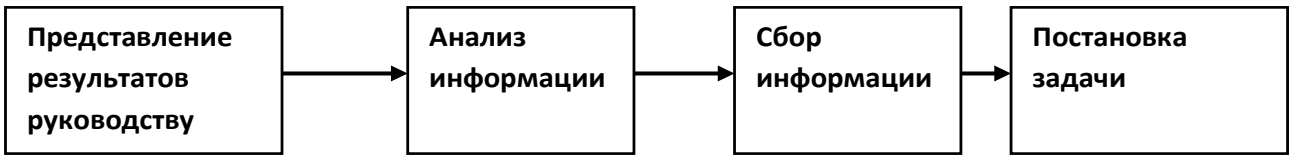


Рис. 2. Обратный разведывательный цикл конкурентной разведке

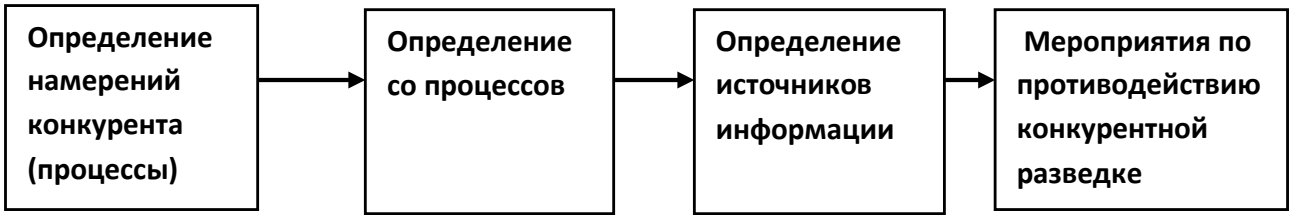


Рис. 3. Контрразведывательный цикл

Что бы построить систему противодействия разведки конкурентов необходимо ввести и понятие обратного разведывательного цикла (рис. 2).

Изучив этот процесс с обратной стороны можно разработать рекомендации по защите от действий по конкурентные разведки со стороны конкурентов. Для начала необходимо понять, какие задачи перед соответствующей службой ставит наш конкурент. Это первый этап так называемого контрразведывательного цикла (рис. 3).

Любые процессы в деятельности предприятия имеют так называемые сопроцессы – действия, события, которые обязательно происходят если осуществляются выявляемые действия. Эти сопроцессы и есть основная сфера исследований конкурентной разведки.

Например, внедрение новых технологий на предприятии может быть связано с использованием других технологических процессов, новых ресурсов, покупкой нового оборудования, поис-

ком новых квалифицированных кадров и т.д. Или диверсификация деятельности компании требует тщательной подготовки. Особенно если фирма кардинально меняет свою деятельность или открывает филиал в другом регионе. В рамках такой подготовки осуществляется тщательное исследование нового сектора экономики, рынка сбыта, изучение партнеров, клиентов эти действия обязательно оставляют следы или маркеры. Маркер – от французского "marquer" – отмечать. То есть метки, появившиеся в результате проявления интереса к чему-то новому, в виде заказа аналитического исследования данного региона, в виде контактов с местной администрацией. Поиск этих маркеров (меток оставляемых сопутствующими процессами) является основной задачей служб конкурентной разведки при изучении намерений конкурентов. Выявление этих сопутствующих процессов (сопроцессов) в собственной компании и есть второй этап контрразведывательного цикла (рис. 3). Список маркеров оставленных в результате деятельности компании может оказаться большим. Надо понимать, что конкурент не будет отслеживать каждый наш шаг. Поэтому нужно концентрировать внимание только на наиболее значимых действиях. И не учитывать потенциально возможные, а только конкретные действия, приводящие к появлению маркеров. В противном случае мы не получим желаемого результата – определения области интересов конкурентов, у нас банально не хватит на это времени и сил. Сведениями, представляющими наибольший интерес для конкурентов на данном этапе, может быть расширение компанией в целом или производства в частности, освоение нового вида продукции и т.д. Но это результат изменений, а что предшествует этому, исследуя какие маркеры, конкурент может получить эти сведения. Что сопровождает диверсификацию продукции, сферы деятельности или расширение производства? Действия по анализу новых рынков сбыта, подбор новых площадей для расширения производства. Получение кредитов. Техническое перевооружение или приобретение дополнительного оборудования. Изучение новых сырьевых рынков, поиск новых поставщиков. Пополнение кадрового состава. Переподготовка ведущих сотрудников. Проведение бенчмаркинга компаний другого сектора экономики. Это информация является демаскирующим признаком процесса, который вы хотели бы скрыть от конкурента. Это все маркеры, по которым конкурент может определить наши намерения.

Затем необходимо провести диверсионный анализ, который поможет понять, где конкурент может найти информацию об указанных выше событиях. Например, чтобы приобрести новую недвижимость для организации производства необходимо провести поиск и просмотр подходящих вариантов. Логично, что конкурент будет отслеживать все «движения» по подходящим объектам. Возьмет под контроль все объявления о сдаче или съеме помещений, или информацию о строительстве новых объектов. По закупке нового оборудования анализ крупных сделок с поставщиками или производителями. По набору или обучению сотрудников информация из кадровых агентств и курсов переподготовки персонала. Также анализ социальных сетей позволяет узнать о возможном направлении дальнейшего определения и поиска маркеров. Наши сотрудники охотно делятся слухами на своих страницах. Проверка слухов может скорректировать направление поиска раньше, чем проявятся маркеры.

Далее необходимо определить источники информации, которыми может воспользоваться конкурент для отслеживания этих изменений. Это третий этап контрразведывательного цикла – поиск источников информации (рис. 3).

И последним четвертым этапом разрабатываем план мероприятий по противодействию конкурентной разведке наших противников по бизнесу.

В настоящее время конкурентная разведка в ведущих западных странах является одной из наиболее эффективных междисциплинарных методологий, позволяющих обеспечить активное информационно-аналитическое сопровождение субъекта предпринимательской деятельности в условиях возрастающих угроз и неопределенности конкурентной борьбы. Поэтому создание системы противодействия разведки конкурентов является неотъемлемой частью системы защиты собственного информационного пространства.

Сегодня конкурентная разведка - это обязательный инструмент для любой серьезной предпринимательской структуры в условиях информационного противоборства, поскольку именно обладание коммерчески важной информацией и ее защищенность делает бизнес безопасным.

РИСК

Библиографический список:

1. Баяндин Н.И. Анализ российского рынка программных средств обеспечения аналитической деятельности// Аналитический вестник № 21 (539), Аналитическое управление Аппарата Совета Федерации РФ. М. 2013 г.

2. Баяндин Н.И. «Некоторые аспекты асимметричных методов информационного противоборства», Сборник научных трудов V научно-практической конференции «Интеллектуальные системы в информационном противоборстве в бизнесе». Москва, 2014. С. 14–20.

3. Куликова С.В. Компетентностный подход в подготовке ИКТ-специалистов // Материалы ежегодной научно-практической конференции

памяти Дага Хаммаршельда. 2016. Т. 2. С. 307–312.
4. Куликова С.В., Нарциссова С.Ю. Взаимодействие в киберпространстве: ответственность IT-профессионалов // Материалы ежегодной научно-практической конференции памяти Дага Хаммаршельда. — 2016 — Т. 2. С. 165–171.
5. Креопалов В.В. Кохно П.А. «Менеджмент конкурентной разведки в инновационном производстве»//Научный вестник оборонно-промышленного комплекса России № 2 – 2015. № 2. С. 25–37. ФГУП «ЦНИИ «Центр».
6. Креопалов В.В. Система противодействия разведки конкурентов. Сборник научных трудов всероссийской межвузовской научно-практической конференции памяти Дага Хаммаршельда «ООН и современные проблемы международной безопасности в условиях глобализации: актуальные проблемы безопасности» Академия МНЭПУ. Москва, 2015. С. 52–59.

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА» (ОАО «ИТКОР»)

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

office@itkor.ru
Тел. 8 (499) 152-18-23
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16
www.itkor.ru

реклама

Р. Гареев,
к. э. н., доцент кафедры
гостиничного дела,
МГИИТ им. Ю.А. Сенкевича

Инновационные методы стимулирования спроса в ресторанном бизнесе

Аннотация: в настоящее время — в процессе перехода от традиционного общества к обществу информационному — значительно возрастает роль инноваций, инновационных методов и технологий, обеспечивающих эффективное управление активно развивающейся сферой сервиса. В жизни современного общества общественное питание играет все более значимую роль. В этой отрасли постоянно происходят различные мероприятия и процессы, в результате чего меняются технологии переработки продуктов питания, развиваются коммуникации, средства доставки продукции и сырья, улучшаются и становятся более эффективными многие производственные процессы, изменяются потребительские возможности, потребности и т.д.

Ключевые слова: инновации, ресторанный бизнес, стимулирование, спрос, уникальность, сравнительный анализ.

Annotation: the article analyzes and describes modern innovative methods of stimulating demand, used in the global restaurant industry. A comparative analysis of innovative methods of stimulating demand in Russia and abroad, revealed the most promising and important developments for the Russian restaurant market.

Keywords: innovation, the restaurant business, stimulate demand, uniqueness, comparative analysis.

Исследование, представленное в настоящей статье, можно условно разделить на три этапа.

На *первом этапе* был проведен анализ применения инновационных методов стимулирования спроса в ресторанном бизнесе в зарубежных странах и оценку их эффективности.

Проведение первого этапа позволило определить, что наиболее инновационно-развитыми странами в настоящее время являются: США, Канада, Франция, Япония, Китай, Италия, Финляндия, Англия, Германия, ОАЭ, Саудовская Аравия. В данных странах происходит активная разработка и внедрение в рабочий процесс инновационных методов стимулирования спроса. Так, среди представленных инноваций можно выделить:

1. Технология «Штрих-код в мобильном телефоне». Данное мобильное приложение позволяет потенциальным потребителям получать скидки и участвовать в различных дисконтных программах.

2. Беспроводная связь с обслуживающим персоналом. Данная инновация обеспечивает максимально простое и быстрое решение любых вопросов: как с гостями, так и внутри трудового коллектива.

3. Электронное меню. Данная инновация — наиболее востребованная и актуальная разработка в современное время. Технологические инновации в ресторанном бизнесе связаны с внедрением планшетов, которые заменяют привычные брошюры или книги-меню. Каждый посетитель ресторана может выбрать блюда и оформить заказ, напрямую связавшись с администратором с помощью планшета.

4. Вендинговые машины (торговые автоматы). Через вендинговые машины можно приобрести не просто кофе и газированные напитки, но и свежие готовые блюда.

5. Самоподогревающиеся тарелки. Такие тарелки нагреваются до 60 градусов при нажатии на специальную кнопку. Они держат тепло до 30 минут, при этом их можно многократно перезаряжать.

6. Обустройству «smart-кухни» в настоящее время придают большое значение. Некоторые рестораны, специализирующиеся на приготовлении бургеров, уже произвели частичную замену поваров автоматизированным оборудованием.

7. Сенсационное открытие в области продуктовых инноваций – «WikiCells». «WikiCells» – это съедобные упаковки для жидкостей, муссов и эмульсий. Они имеют желатинообразную форму и производятся с использованием натуральных ингредиентов, таких как: фрукты, шоколад, карамель, орехи, злаки или морские водоросли [5, С. 40–41].

8. Муляжи блюд. Данный метод привлечения клиентов в заведения общепита является в Японии, предполагает оформление витрин и прилавков муляжами блюд. Муляжи блюд и продуктов – мощный психологический инструмент воздействия на подсознание человека, который возбуждает аппетит.

9. Кайтены. Инновационным способом подачи блюд является использование кайтенов, которые применяются в основном в ресторанах азиатской кухни, благодаря чему получили второе название «суши-конвейеры». По своей сути кайтен – это круговой пластинчатый конвейер, внутри которого находятся повара, которые постоянно ставят тарелочки с готовыми блюдами, медленно перемещающиеся прямо к гостям, сидящим у конвейера [7, С. 77–79].

10. Необычная концепция ресторана. Безусловно, чем необычнее оформлено заведение, чем интереснее и уникальнее его интерьер,

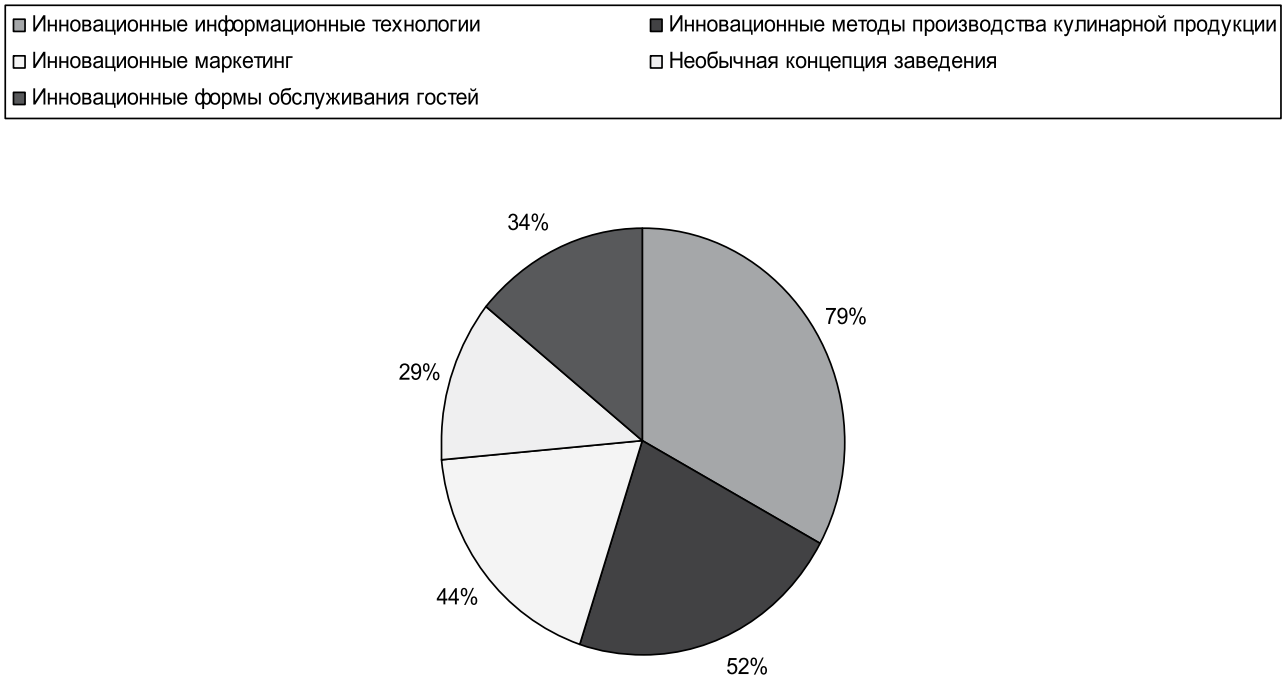


Рис.1. Инновационные методы стимулирования спроса на мировом рынке общественного питания (составлено автором)
Источник: составлено автором

тем больше оно привлекает потенциальных потребителей [1, С. 33-34].

Для того чтобы определить какие инновационные методы стимулирования спроса клиентов наиболее часто применяют в своей работе предприятия общественного питания, автором был проведен эмпирический анализ. Было рассмотрено 410 различных предприятий питания ранее указанных стран, который позволил выявить следующие тенденции (рис. 1).

Прежде всего, стоит отметить, что большинство из рассмотренных предприятий питания стараются применять разновидные инновационные методы стимулирования потребителей в комплексе. Так, некоторые сетевые рестораны США используют в среднем от 3 до 6 различных инноваций в своей повседневной деятельности [3, С. 78].

Однако наиболее активно современные предприятия питания применяют различные инновационные информационные технологии (79%) – беспроводной интернет (wi-fi), электронное меню, плазменные мониторы, электронные столы и т.п. 52% рассмотренных предприятий применяют инновационные методы производства блюд – молекулярная кухня, вегетарианская, кошерная, авторская и т.п. Инновационную рекламу использует 180 (44%) предприятий.

В большинстве случаев это реклама в социальных сетях, интернете, журналах, на телевидение и радио, с применением последних технологий и креативных идей. Необычные концепции предприятий, оформление интерьера характерно для 29% предприятий. Среди рассмотренных предприятий общественного питания были: ресторан под водой в ОАЭ, ресторан в пещере (Канада), ресторан в разрушенном госпитале (Германия) и т.д. 139 предприятий питания используют в своей работе инновационные формы обслуживания (без официантов, кайтены, роботы, в темноте и т.п.).

Для выявления потребностей людей в тех или иных инновациях нами был проведен онлайн-опрос на сайте www.survio.com/ru/, в котором был предложен вопрос: «Как можно простимулировать Вас посетить ресторан?» и дано 7 различных вариантов ответа. В опросе приняло участие 652 респондента, исследуемых стран (рис. 2).

Беспроводной интернет уже более трех лет стабильно занимает первое место по востребованности среди гостей различных заведений, в том числе и предприятий питания (72%). Низкие цены и скидки стимулируют к посещению 11% опрошенных. Но данные методы не совсем относятся к инновационным, так как применяются уже многие десятилетия. Вкусная еда и интересное, необычное оформление заведения привлекает 6 и 7 процентов гостей соответственно. Необычное обслуживание заинтересует всего 20 респондентов.

Удивительным фактом является то, что реклама заняла предпоследнее место в опросе, хотя с помощью нее формируется престиж предприятия и на ней же строится процесс развития. Возможно, что рекламой перенасыщены все рынки и она перестала вызывать доверие и поль-

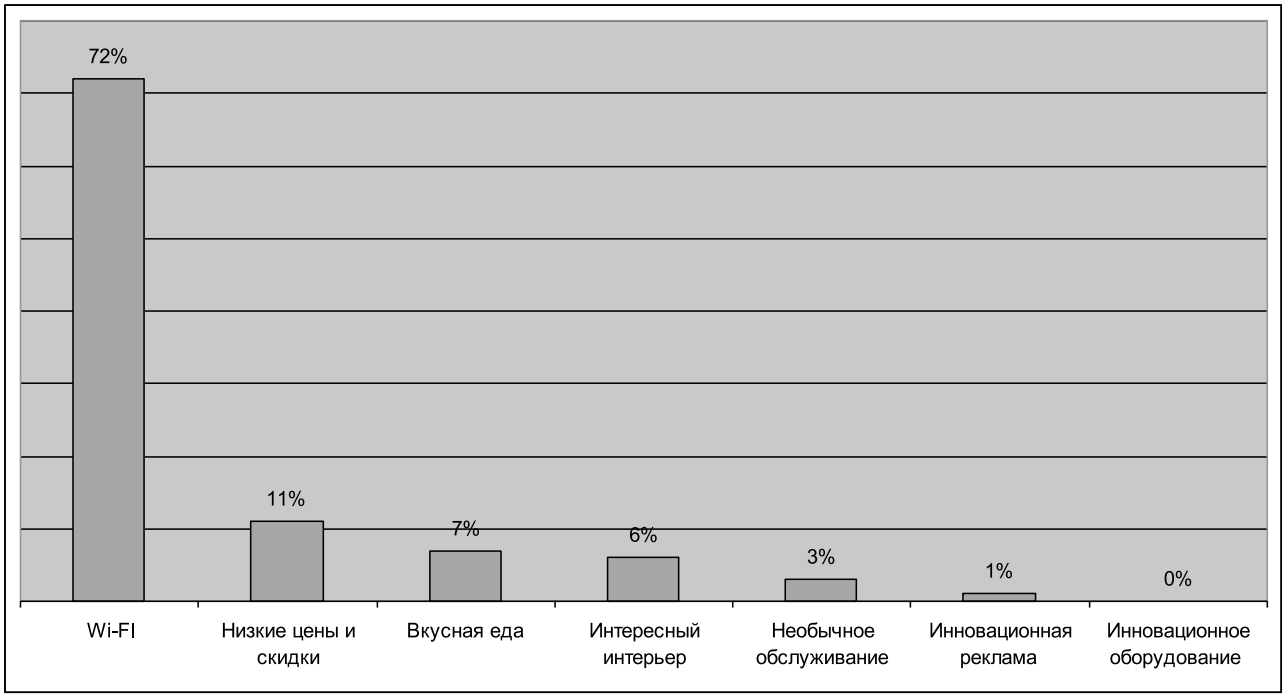


Рис. 2. Лучшее методы стимулирование предприятиями питания, по мнению потенциальны потребителей (составлено автором)
Источник: составлено автором

зоваться спросом среди потенциальных потребителей.

Таким образом, применение инновационных методов стимулирования спроса в общественном питании является перспективным направлением и эффективно развивается.

На *втором этапе* исследования осуществлен анализ отечественного опыта применения инновационных методов стимулирования спроса в ресторанном бизнесе, по средствам проведения эмпирических исследований, включающих в себя: наблюдение, анализ, интервьюирование, практическое применение определенных инноваций.

В настоящее время конкуренция на рынке услуг питания в большинстве развитых стран очень высокая. Однотипные рестораны и кафе, со схожим меню, блюдами и напитками, стандартный сервис и развлекательная программа не позволяют многим предприятиям выделиться и завоевать постоянного потребителя. В связи с этим инновационное развитие, происходящее во всем мире и охватывающее практически все отрасли, во многом способствует и развитию общественного питания.

Инновация – это конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Инновации в сфере общественного питания – это процесс создания и внедрения новых, отличающихся от стандартных, методов обслуживания, создание необычных блюд, новые способы оформления предприятия, а также разработка мероприятий, которые способствуют более комфортному и увлекательному времяпрепровождению гостей.

Инновационные процессы в сфере развития общественного питания в России взаимосвязаны с нововведениями в системе товароведения, перестройкой оптового звена, инновациями в розничной торговле и маркетинге взаимоотношений с покупателями.

Появление продуктовых инноваций – новые виды напитков, блюд, изменение биохимического состава продуктов; технологические и технические инноваций – автоматизация производства, отдельных операций в технологическом процессе; новые формы рекламы и пиара – мобильная реклама, 3D-реклама, программы стимулирования; формы обслуживания – бесконтактная, роботизированная – все это снижает уровень риска неликвидности услуг [4, С. 213].

Исследование отечественного рынка, проводимое в течение одного месяца, включало в себя анализ всех федеральных округах РФ. Для анализа были выбраны как крупные города (население свыше 1 млн. чел.), так и города средней населенности (от 100 до 500 тыс. чел.). Всего было проанализировано 1237 предприятий питания в 85 городах РФ.

Проведенный анализ позволил сделать вывод, что в большинстве предприятий питания, расположенных за пределами городов-миллионников отсутствуют инновационные методы стимулирования спроса. Даже такая распространенная инновация, как wi-fi, не представлена в ряде предприятий питания Сибирского и Привол-

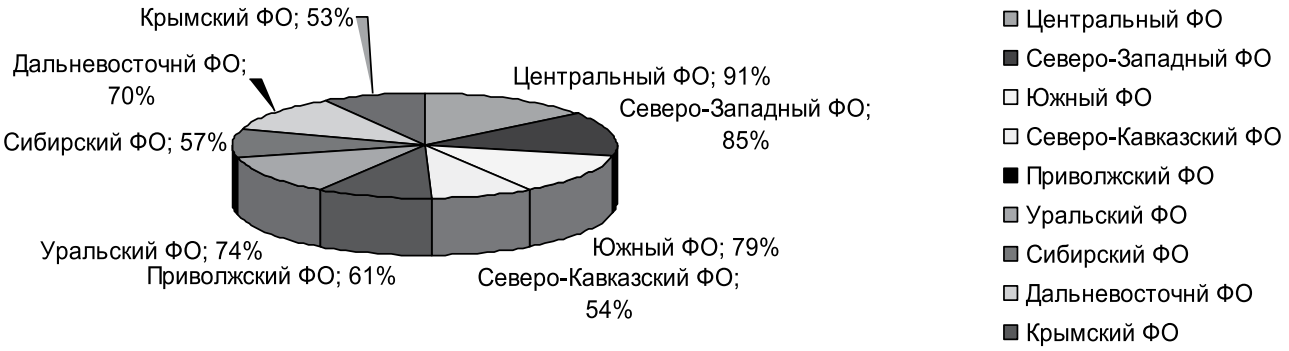


Рис. 3. Доля применения инновационных методов стимулирования спроса в федеральных округах РФ
Источник: составлено автором

жского ФО. Однако необходимо отметить, что такие города, как Москва, Казань, Санкт-Петербург, Грозный, Нижний Новгород, Краснодар, Сочи показали довольно высокие показатели по применению различных инновационных методов стимулирования в сфере общественного питания.

Доля применения инновационных методов стимулирования спроса в федеральных округах РФ представлена на рис. 3.

Можно выделить некоторые наиболее привлекательные инновации, пользующиеся спросом у отечественных потребителей, проживающих в исследуемых городах:

1. Мобильные приложения, позволяющие забронировать стол в ресторане или заказать еду домой, не делая при этом телефонных звонков (представлены в 58 городах).

2. Электронные меню (представлены в 29 городах), позволяющие увидеть фотографию готового блюда, а также:

— подобрать вино к блюду по региону и году;

— определить калорийность каждого блюда;

— при выборе блюд, видеть окончательно сформированный общий чек;

— ожидая заказ, почитать новости, поиграть в игры, подключиться к глобальной сети Интернет.

3. Вендинговые машины, которые позволяют приобрести кофе и газированные напитки, а также свежие готовые блюда (представлены в 67 городах).

4. Программы по повышению лояльности клиентов (скидки, бонусы, специальные предложения и т.д.), которые позволяют получать скидочные карты, бесплатные напитки и десерты, а также другие подарки, накапливая бонусы и баллы (77 городах).

5. «Wi-fi» (представлен в 81 городе).

Перечисленные инновации с точки зрения их эффективности являются важным элементом функционирования предприятий питания и получили положительные отзывы на сайтах и в книгах отзывов исследуемых предприятий.

Кроме того, нами было проведено исследование московского ресторанного рынка с целью более подробного изучения исследуемой темы. В табл. 1. представлена общая классификация инновационных методов стимулирования спроса,

Таблица 1

Типология инновационных методов стимулирования спроса, используемых в ресторанном бизнесе г. Москвы

Классификационный признак	Типы, примеры
Организационный формат	1. Free flow (свободное движение) – «Грабли», «Му-му», «Елки-палки». 2. Quick & casual (быстро и разнообразно) – «McDonalds», «Pizza Hut», «KFC». 3. Food court (ресторанные дворы) – все предприятия быстрого питания в торговых центрах. 4. Street food (уличное питание) – торговые палатки на улице. 5. Food and fun (еда и развлечение) – «The Village», «Funny Cabany Grill& Bar». 6. Фреш-бары. - торговые точки, предоставляющие свежевыжатые соки, фруктовые и овощные салаты, молочные и кислородные коктейли. 7. Front cooking (открытая кухня) – «Selfie», «Страна, которой нет».
Концепция предприятия	1. Основанные на популярных фильмах – «Черная кошка», «Кавказская пленница» (Москва). 2. Созданные под целевую аудиторию – «Taji Mahal», «Бразильеро». 3. Использующие тему воды – «Сирена». 4. Основанные на здоровом питании – «Healthy Food». 5. Связанные с эпатажными темами ресторанов – «От заката до рассвета», «Тарас Бульба».
Инновационные методы работы	1. Технология «Smart Cafe». 2. Оборудование, облегчающее подачу блюд, напитков (кайтены). 3. Съедобная посуда. 4. Внедрение компьютерных технологий во все процессы организации общественного питания и др.

Источник: составлено автором

имеющих место на столичном рынке общественного питания [2, С. 45].

Таким образом, российский рынок общественного питания постепенно использует различные инновационные методы стимулирования спроса.

На *третьем этапе* научного исследования был проведен сравнительный анализ применения инновационных методов стимулирования спроса в ресторанном бизнесе в зарубежных странах и в России. Данное исследование было необходимо для выявления преимуществ и недостатков тех или иных инновационных подходов, а также для более четкого понимания какие наиболее актуальных и перспективных инновации могут получить признание и массовое распространение на российском рынке общественного питания.

Сравнительный анализ инновационных методов стимулирования спроса в России и за рубежом позволил выявить сходства применяемых инновационных методов, а также слабые и сильные стороны, характерные для тех или иных инноваций.

Например, на иностранном рынке преимущественно представлены технологические инновации, а также активно применяется инновационный менеджмент и маркетинг. В нашей стране в сфере общественного питания большее внимание уделяется рекламным кампаниями и интернет-технологиям, в связи с высокой конкуренцией на рынке и заинтересованностью потребителей в мобильных приложениях. Зарубежная ценовая политика в области применения инновационных методов спроса в общественном питании намного ниже, чем в России. Данная тенденция связана с более развитой экономикой и преобладанием специализирующихся на инновационных технологиях компаний. Большинство иностранных разработок получили успешное применение на отечественном рынке, но первичные затраты на покупку, использование и обновление инноваций не соизмеримы с иностранными предприятиями питания. Кроме того, выявлена проблема тяжелой адаптации иностранных разработок на рынке общественного питания. Многие инновационные методы стимулирования спроса негативно воспринимаются российским потребителем. Персонал и высшее руководство не всегда понимает как правильно и эффективно внедрить приобретенную инновацию в деятельность предприятия [6, С. 47].

С учетом активно развивающегося рынка быстрого питания на территории РФ выявлена проблема снижения количества посещений ресторанов класс-люкс, вне зависимости от инновационных методов стимулирования, которые они применяют. Стоит отметить, что явной проблемой ресторанного рынка России является практическое отсутствие уникальных, необычных ресторанов, отличающихся интерьером и внешним оформлением.

На основе проведенного сравнительного анализа нами был осуществлен SWOT-анализ инновационных методов стимулирования спроса в России, отражающий все преимуществ и недостатки, а также угрозы и перспективы инновационных методов отечественного рынка общественного питания (табл. 2).

Таблица 2

SWOT-анализ ИМСС на российском рынке общественного питания

Сильные стороны (S)	**Слабые стороны (W)**
– Развитие современных форм предоставления услуг общественного питания (доставка блюд на дом, антикафе, кейтеринг). – Открытие новых современных предприятий общественного питания. – Ненасыщенный рынок инновационных разработок. – Активное применение интернет-технологий и мобильных предложений. – Активное применение инновационного маркетинга.	– Невысокий уровень внедрения новых технологий на основе использования прогрессивных форм обслуживания и современного оборудования. – Отсутствие широкого информационного пространства для предприятий общественного питания. – Высокие цены на импортные инновационные разработки. – Сложность апробирования иностранных инновационных разработок на отечественный рынок. – Отсутствие уникальных ресторанов. – Низкий уровень развития инноваций на рынке. – Ограниченное применение инновационного менеджмента в предприятиях питания. – Устаревшие и недоработанные инновационные методы стимулирования.
Возможности (O)	**Угрозы (T)**
– Повышение качества предоставляемых услуг за счет применения инновационных разработок. – Расширение ассортимента предоставляемых услуг. – Количественный рост организаций сферы общественного питания при усилении тенденции к инновационному развитию. – Разработка и внедрение собственных, уникальных ИМСС. – Создание уникальных ресторанов с интересным внутренним и внешним оформлением. – Расширение применения ИМСС на территории РФ. – Поддержка инновационного развития общественного питания внешними и внутренними инвестициями.	– Низкая покупательная способность населения. – Экономический и финансовый кризис. – Проникновение на рынок контрафактной, низкокачественной продукции. – Медленное инновационное развитие отрасли. – Невостребованность инноваций потенциальными потребителями.

Источник: составлено автором

Как видно из табл. 2, слабых сторон в инновационных методах стимулирования спроса в России больше. Однако потенциальные возможности отрасли позволяют предположить, что в перспективе будет наблюдаться активное внедрение инноваций на рынке общественного питания в РФ. Среди явных угроз, мешающих активному развитию инновационных методов стимулирования спроса в общественном питании, можно выделить экономические проблемы и недостаточное инновационное развитие отрасли. Данные проблемы могут быть решены только при содействии государства.

Таким образом, проведенное исследование позволило выявить наиболее эффективные инновационные мероприятия, применение которых в перспективе позволит российским предприятиям питания увеличить потребительский спрос.

РИСК

Библиографический список:

1. Гареев Р.Р. Применение инновационных методов стимулирования спроса в сфере общественного питания в России / Гареев Р.Р. // Сборник статей Международной научно-практической конференции: в 3-х частях «Проблемы, перспективы и направления инновационного развития науки» (Курган) — 2016. — С. 33–36.

2. Гареев Р.Р. Анализ применения инновационных методов стимулирования спроса в ресторанном бизнесе в России и за рубежом / Гареев Р.Р. // Научный вестник МГИИТ. — 2016. — № 2 (40). — С. 40–47.

3. Елфимова Ю.М. Роль инноваций в ресторанном бизнесе // Ставропольский государственный аграрный университет. — Ставрополь, 2014. — С. 77–81.

4. Каблов Е.Н. Тенденции и ориентиры инновационного развития России. – СПб.: ИД «ВИАМ». — 2013. — 544 с.

5. Колесникова И.А., Тапешкина С.А. Инновационные процессы в сфере общественного питания / Колесникова И.А., Тапешкина С.А. // Сборник материалов II Международной научно-практической интернет-конференции «Проблемы, опыт и перспективы развития туризма, сервиса и социокультурной деятельности в России и за рубежом». — Чита, 2015. — С. 40–43.

6. Никитина Е.А. Применение инновационных технологий в различных типах предприятий питания // Международный научно-инновационный центр. — 2015. — С. 42–49.

7. Пасько О.В., Дусенко С.В. Управление качеством услуг организации питания в индустрии гостеприимства // Стандарты качества. — 2016 — №10. — С. 74–79.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»; по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»; по «Каталогу Российской Прессы»

реклама

Методические аспекты маркетинговой ценовой политики в сфере выставочной деятельности

В. Осовцев,
д. э. н., профессор, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

О. Улановская,
соискатель ученой степени к. э. н. кафедры маркетинга и рекламы, Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Аннотация: в данной статье на основе методологии маркетингового ценообразования, разработанной в трудах Ф. Котлера и Дж. Робинсон, дается обоснование методических подходов к формированию и совершенствованию маркетинговой ценовой политики в сфере выставочной деятельности.
Ключевые слова: ценовая политика, выставочная деятельность, комплекс маркетинга, методы ценообразования, цена альтернативы, оптимальная цена.

Annotation: in this article, based on the methodology of marketing pricing, developed in the works of F. Kotler and John. Robinson, provides the rationale methodological approaches to the formation and improvement of marketing pricing policy in the sphere of exhibition activity.
Keywords: Pricing Policy, exhibition activities, marketing mix, pricing methods, an alternative to the price, the optimal price.

Становление рынка покупателя в нашей стране, в том числе в сфере выставочных услуг, началось относительно недавно – в 90-е годы прошлого столетия, что привело к постепенному использованию концепции маркетинга, в основе которой лежит познание и удовлетворение нужд и потребностей целевого рынка. Пока основным инструментом претворения маркетинговой концепции в жизнь является комплекс «4Р» (цена, продукт, маркетинговые коммуникации, организация продаж). При этом, как справедливо отмечает И.В. Липсиц, из четырех элементов указанного комплекса маркетинга «отечественный бизнес использовал и развивал преимущественно три последних, а ценообразование рассматривалось как техническая задача» [8, с. 6–7].

Хотя «ценообразование, – единственный элемент системы маркетинга, не сопряженный со значительными расходами (как, например, при организации рекламы), ценовая политика многих предпринимателей оказывается зачастую недостаточно проработанной и содержит много ошибок. Наиболее часто встречающиеся ошибки: ценообразование излишне ориентировано на издержки; отсутствие гибкого реагирования цены на изменение рыночных условий; цена рассматривается в отрыве от других элементов системы маркетинга (комплекса маркетинга); цены недостаточно структурируются по отдельным вариантам продукта и сегментам рынка…» [6]. К их числу относятся и предприятия сферы выставочной деятельности, которые содействуют продвижению российских товаров и услуг на внутренние и внешние рынки, обеспечивают рост занятости населения, формируют положительный имидж Российской Федерации в мире [7].

Методологические и методические основы маркетинговой политики ценообразования были обстоятельно раскрыты в трудах Ф. Котлера [1, с. 352–395], Дж. Робинсон [2, с. 51–154]. Эти труды являются теоретическим и методическим фундаментом формирования маркетинговой ценовой политики, в том числе, и в сфере выставочной деятельности.

Ключевым вопросом при формировании ценовой политики в данной сфере является обоснование рыночного подхода к установлению цены на основную выставочную услугу, которую оказывают организаторы выставок ее участникам (экспонентам) в виде предоставления выставочной площади за определенную плату. В данной работе в качестве объекта ценообразования берется необорудованная (незастроенная), закрытая (нетто) выставочная площадь. Для установления ее цены на практике используются преимущественно затратные методы ценообразования. Применение же альтернативного рыночного подхода означает установление цены выставочной площади на основе изучения спроса на нее со стороны экспонентов. Именно вопрос определения спроса экспонентов на выставочную площадь является до настоящего времени не достаточно проработанным.

Цель данного исследования заключается в теоретическом обосновании и методической разработке маркетинговой ценовой политики в сфере выставочной деятельности на основе определения спроса экспонентов на выставочную площадь, в единстве с другими элементами комплекса маркетинга и маркетинга услуг.

В книге Ф. Котлера «Основы маркетинга» отмечается, что «возможности и проблемы политики цен меняются в зависимости от типа рынка» [1, с. 357], в качестве которых рассматриваются рынки чистой, монополистической, олигополистической конкуренции и чистой монополии [1, с. 355–357]. «За исключением случаев работы на рынках чистой конкуренции, – продолжает Ф. Котлер, – фирмам необходимо иметь упорядо-

ченную методику установления исходной цены на свои товары (услуги)» [1, с. 357].

Данная упорядоченная методика, по Котлеру, состоит из шести этапов: постановка задач ценообразования, определение спроса, оценка издержек, анализ цен и товаров конкурентов, выбор метода ценообразования и установление окончательной цены [1, с. 355–374]. Отсюда видно, что заключительный шестой этап процедуры ценообразования под названием «установление окончательной цены» это этап определения все той же исходной цены, которой посвящена целиком глава 10 «Установление цен на товары: задачи и политика ценообразования» [1, с. 352–374]. «В этой главе, – пишет Ф. Котлер, – мы подробно познакомимся с процедурой установления фирмой исходной цены на товар. Мы расскажем обо всех шести этапах этой процедуры… В следующей главе, – тут же продолжает Ф. Котлер, – мы рассмотрим конкретные методики ценообразования, с помощью которых происходит приспособление исходной цены к важным факторам окружающей обстановки» [1, с. 355]. Отсюда, становится понятным, почему цена в гл. 10 названа исходной.

Из-за ограниченного объема статьи в ней рассматривается только процедура определения исходной цены единицы выставочной площади. В линейных функциях спроса (1) и (2), которые приводятся ниже, исходная цена обозначена символом *P*.

Поскольку выставочно-ярмарочная деятельность осуществляется в условиях рынка монополистической конкуренции [3, с. 243–244], считаем возможным использование предложенной Ф. Котлером последовательности этапов формирования маркетинговой ценовой политики организаторами выставочно-ярмарочных мероприятий. В этой связи необходимо учитывать, что организаторы в условиях рассматриваемого типа рынка получают монопольную власть над выставочным продуктом, т. е. могут в определенных пределах повышать его цену без риска сокращения объема продаж. Такое становится возможным, главным образом, благодаря размерам и местоположению выставок (ярмарок), что приводит к пространственной дифференциации выставочного продукта. Все это как раз и характерно для рынка монополистической конкуренции [2, с. 465]. При этом фирма в коротком периоде действует как монополия, что учитывается в предлагаемой ниже методике определения исходной цены единицы выставочной площади.

Первый этап. Постановка целей и задач ценообразования. Прежде всего, организатору выставки предстоит решить, каких именно целей он стремится достичь. «Если выбор целевого рынка и рыночное позиционирование тщательно продуманы, – отмечает Ф. Котлер, – тогда подход к формированию комплекса маркетинга, включая и проблему цены, довольно ясен. Ведь стратегия ценообразования в основном определяется предварительно принятыми решениями относительно позиционирования на рынке. В то же время фирма может преследовать и другие цели. Чем яснее представление о них, тем легче устанавливать цену» [1, с. 357–358]. Организаторы выставок, как правило, стремятся максимизировать текущую прибыль. В то же время отдельные фирмы в качестве целей и задач могут выбрать завоевание лидерства по показателям доли рынка или по показателям качества выставочных услуг.

Второй этап. Определение спроса. Из указанных шести этапов ценовой политики, проводимой организаторами выставочно-ярмарочных мероприятий, самым проблемным является второй, поскольку до настоящего времени остается не разработанной методика определения спроса экспонентов на выставочную площадь. «Для установления цен с учетом спроса, – пишет В.Е. Есипов, – надо постоянно изучать рынок, исследовать зависимость между ценами и спросом в виде функций спроса по цене и коэффициентов эластичности спроса по цене, анализировать данные предыдущих периодов, результаты эксперимента с различными ценами…» [5, с. 288]. Применительно к выставочной деятельности, когда выставки проводятся с периодичностью один раз в год, а порой в два-три года, проводить эксперименты с ценами на выставочную площадь или использовать данные о ценах предыдущих периодов малопродуктивно. В этой связи нами предложена методика определения функции спроса по цене (1), в основе которой лежит понятие «цена альтернативы» [4]:

$$Q = a\left(1 - \frac{P}{P_{alt}}\right), \qquad (1)$$

где P – исходная цена единицы выставочной площади, предлагаемая данным организатором, например, региональной выставки и принимающая значения от нуля до P_{alt}, руб./м^2; Q – спрос на предлагаемую данным организатором выставочную площадь со стороны экспонентов соответствующего (в нашем примере, регионального) сегмента рынка, то есть это те различные количества предлагаемой данным организатором выставочной площади, которые экспоненты желают (это их потребность) и могут (это их покупательная способность) взять в аренду для участия в данном выставочно-ярмарочном мероприятии при различных уровнях исходной цены (P), принимающей значения от нуля до P_{alt}, и при прочих равных условиях, м^2; a – вся выставочная площадь, предлагаемая данным организатором для проведения конкретной, например, региональной выставки, и полностью востребованная экспонентами этого сегмента рынка выставочных услуг, если $P = 0$, м^2; P_{alt} – цена альтернативы единицы выставочной площади, руб./м^2.

Под ценой альтернативы подразумевается верхний предел цены единицы выставочной площади ($P = P_{alt}$) данного организатора, при которой спрос на нее со стороны экспонентов (Q) становится равным нулю. Наши исследования показывают, что ориентировочно цена альтернативы должна устанавливаться для каждого конкретного организатора выставок (ярмарок) на уровне цены, по которой единица выставочной площади предлагается на экспомероприятиях следующего, более высокого статуса по территориальному признаку, но той же, как и у данного организатора, тематической направленности.

Логика в данном случае следующая. Например, в российских регионах уровень цен на выставочные услуги «существенно более низкий, чем в Москве» [3, с. 293]. Это вполне объяснимо более высоким качеством данных услуг на «столичных» выставках по сравнению с «провинциальными». Основными показателями качества любого выставочно-ярмарочного мероприятия являются число посетителей и экспонентов, а также размеры выставочных площадей [3, с. 306]. Это во многом определяется, прежде всего, местоположением выставки (ярмарки) – «центр» или «периферия».

Если организатор, например, региональной выставки поднимет цену единицы своей выставочной площади до уровня цены следующей по статусу национальной выставки, то реакция экспонентов регионального сегмента рынка выставочных услуг будет вполне предсказуемая: они должны отказаться от участия в региональной выставке, что означает возникновение на нее нулевого спроса. Дело в том, что главной потребностью экспонентов является наличие на выставке их целевых клиентов в лице посетителей-специалистов. Количество посетителей в свою очередь зависит от размеров и местоположения выставки. Именно количество посетителей-специалистов определяет профессиональный интерес к выставке, а количество экспонентов характеризует масштабы охвата рынка. Отсюда, региональная выставка, конечно же, уступает аналогичным мероприятиям национального, а тем более, международного масштаба.

Таким образом, мы вышли на обоснование цены альтернативы P_{alt} единицы выставочной площади, то есть слишком высокой цены, по Котлеру, при которой формирование спроса невозможно.

Заметим, что вопрос определения цены альтернативы в данном исследовании является центральным. От верного ответа на него зависят выбор метода ценообразования и нахождение окончательной цены единицы выставочной площади.

Третий этап. Оценка издержек. В этой связи Ф. Котлер пишет о ставших ныне классическими следующих положениях теории ценообразования: «Спрос, как правило, определяет максимальную цену, которую фирма может запросить за свой товар. Ну а минимальная цена определяется издержками фирмы. Компания стремится назначить на товар такую цену, чтобы она полностью покрывала все издержки по его производству, распределению и сбыту, включая справедливую норму прибыли за приложенные усилия и риск» [1, с. 363]. Эти положения теории ценообразования полностью распространяются и на сферу выставочной деятельности.

Далее Ф. Котлер рассматривает виды издержек: постоянные, переменные и валовые издержки и дает им общепризнанную ныне в экономической науке трактовку.

Применительно к выставочной деятельности в постоянные издержки входят: плата организатора за аренду помещений для проведения выставок (при отсутствии собственных выставочных площадей), страховка выставочно-ярмарочного мероприятия, теплоснабжение, выплата процентов за банковский кредит, оплата труда служащих фирмы. То есть в эти издержки входит все то, что не связано с количеством участников выставки.

Переменные издержки находятся в прямой зависимости от количества экспонентов (участников) выставочно-ярмарочного мероприятия. К ним относятся: затраты организатора на электроэнергию, расходуемую на обслуживание, например, стендовой площади, взятой в аренду участником выставки. К ним также относятся затраты на водоотведение, оплата труда уборщиков стендовой площади и т. д., то есть все, что связано с обслуживанием каждого отдельно взятого экспонента. Отсюда очевидно, что переменные издержки фирмы полностью исчезают с завершением работы выставки, а постоянные издержки остаются.

В данном исследовании рассматриваются также предельные издержки. Это дополнительные издержки, связанные с обслуживанием каждого дополнительно привлеченного экспонента (участника) на выставку.

У организаторов выставок не возникает проблем с определением издержек. Методология издержек производства в экономической науке достаточно хорошо разработана еще в начале прошлого столетия [2, с. 64–103].

Четвертый этап. Анализ цен и товаров конкурентов. Ф. Котлер отмечает, что «на установление фирмой среднего диапазона цен влияют, также, цены конкурентов и их рыночные реакции. Фирме необходимо знать цены и качество товаров своих конкурентов… Знаниями о ценах и товарах конкурентов фирма может воспользоваться в качестве отправной точки для нужд собственного ценообразования. Если ее товар аналогичен товарам основного конкурента, она вынуждена будет назначить цену, близкую к цене товара этого конкурента. В противном случае она может потерять сбыт. Если товар ниже по качеству,

фирма не сможет запросить за него цену такую же, как у конкурента. Запросить больше, чем конкурент, фирма может тогда, когда ее товар выше по качеству. По существу, фирма пользуется ценой для позиционирования своего предложения относительно предложений конкурентов» [1, с. 363–364]. Данное положение справедливо и для выставочной деятельности.

В настоящее время доступ к информации о ценах единицы выставочной площади большинства отечественных организаторов выставочно-ярмарочных мероприятий самого разного уровня и масштаба в Интернете закрыт. Данную информацию могут получить лишь потенциальные клиенты (экспоненты) выставочной компании, после прохождения процедуры веб-регистрации с занесением в форму соответствующих реквизитов участника (экспонента).

Пятый этап. Выбор метода ценообразования. «Зная график спроса, расчетную сумму издержек и цены конкурентов, – пишет Ф. Котлер, – фирма готова к выбору цены собственного товара. Цена эта будет где-то в промежутке между слишком низкой, не обеспечивающей прибыли, и слишком высокой, препятствующей формированию спроса» [1, с. 364]. Понятие «цена собственного товара» используется Ф. Котлером, на наш взгляд, в связи с тем, что есть и цены конкурентов на аналогичный товар, а они, как правило, не совпадают. И далее Ф. Котлер указывает на «три основных соображения, которыми руководствуются при назначении цены. Минимально возможная цена определяется себестоимостью продукции, максимальная – наличием каких-то уникальных достоинств в товаре фирмы. Цены товаров конкурентов и товаров-заменителей дают средний уровень, которого фирме и следует придерживаться при назначении цены.

Предприятия решают проблему ценообразования, выбирая себе методику расчета цен, в которой учитывается как минимум одно из этих трех соображений» [1, с. 364].

Методы ценообразования, которые Ф. Котлер раскрывает далее, как раз и учитывают как минимум одно из указанных выше трех соображений. Это следующие методы: «средние издержки плюс прибыль»; анализ безубыточности и обеспечения целевой прибыли; установление цены, исходя из ощущаемой ценности товара; установление цены на основе уровня текущих цен; установление цены на основе закрытых торгов [1, с. 364–370]. Каждый из указанных методов ценообразования можно использовать в сфере выставочной деятельности.

Такие методы ценообразования, как «средние издержки плюс прибыль» и анализ безубыточности и обеспечения целевой прибыли, относятся к затратным методам. Одним из существенных недостатков данных методов является то, что при формировании с их помощью цены товара (услуги) совершенно не учитывается рыночная конъюнктура. Главная цель фирмы в этом случае сводится к возмещению валовых издержек и извлечению прибыли. Но именно эти методы, как правило, используются в выставочной деятельности организаторами выставок из-за отсутствия рыночных подходов формирования цены, основанных на определении спроса экспонентов [9, с. 30–33].

Вторая группа методов, получивших названия: «установление цены, исходя из ощущаемой ценности товара», «установление цены на основе уровня текущих цен» и «установление цены на основе закрытых торгов» относится к рыночным методам. Однако они не нашли широкого применения в выставочной деятельности, за исключением метода установления цены на основе уровня текущих цен [9, 30–33].

В предлагаемом нами рыночном методе ценообразования, основанном на использовании цены альтернативы, мы стремились следовать строго методологии Ф. Котлера [1, с. 364].

В формуле (1) изначально заложены крайние параметры исходной цены (P). Слишком низкая цена – это цена единицы выставочной площади (P), равная нулю. В этом случае со стороны экспонентов предъявляется спрос на всю выставочную площадь конкретного организатора ($Q = a$). Очевидно, что получение прибыли при этой цене невозможно.

Далее, слишком высокая цена в предлагаемой нами методике это цена альтернативы (P_{alt}). Очевидно, что формирование спроса при этой цене невозможно ($Q = 0$).

Размеры выставочной площади (a) для каждого конкретного выставочно-ярмарочного мероприятия любого масштаба известны. Исходя из статуса выставки, устанавливается и величина цены альтернативы (P_{alt}) единицы выставочной площади (в соответствии с предлагаемым нами выше подходом). В результате, для любого выставочно-ярмарочного мероприятия может быть получена линейная функция спроса (1), характеризующаяся своими индивидуальными параметрами (a) и (P_{alt}).

Допустим[1], $a = 10000$ м^2; $P_{alt} = 10000$ руб./м^2. Подставим эти числовые значения в формулу (1), получим:

$$Q_{м^2} = 10000 м^2 \left(1 - \frac{P \, руб/м^2}{10000 \, руб/м^2} \right) = 10000 м^2 -$$

$$- 10000 м^2 \times \frac{P}{10000} = 10000 м^2 - \frac{P}{1} м^2$$

1 Такой уровень цены альтернативы и размер выставочной площади близки к реальным, которые имеют место в российской сфере выставочной деятельности. В нашем примере они имеют округленное значение для простоты последующих расчетов.

В данном случае дробь $\frac{P}{1}$ – это уже не цена с ее размерностью (руб./м^2), а коэффициент, приобретающий по ходу вышеприведенных преобразований размерность (м^2).

Отсюда, в окончательном виде:

$$Q = (10000 - P) \text{ м}^2 \qquad (2)$$

Итак, в соответствии с требованиями рассмотренных этапов процедуры ценообразования необходимо иметь в наличии график спроса, расчетную сумму издержек и цены конкурентов, в качестве которых в предлагаемой нами методике берется цена альтернативы.

Ответить на вопрос, какой же именно должна быть цена единицы выставочной площади, нам поможет следующий завершающий этап процедуры ценообразования.

Шестой этап. Установление окончательной цены [1, с. 370–374]. «Цель всех предыдущих методик, – пишет Ф. Котлер, – сузить диапазон цен, в рамках которого и будет выбрана окончательная цена товара… Фирма устанавливает окончательную цену на товар с учетом ее наиболее полного психологического восприятия и с обязательной проверкой, что цена эта соответствует установкам практикуемой фирмой политики цен и будет благоприятно воспринята дистрибьюторами и дилерами, собственным торговым персоналом фирмы, конкурентами, поставщиками и государственными органами» [1, с. 370; 374].

Для установления окончательной исходной цены единицы выставочной площади нами предложена формула для расчета цены, при которой совокупная прибыль фирмы будет максимальной [4]:

$$P_{opt}=0{,}5 \cdot (P_{alt} + MC), \qquad (3)$$

где P_{opt} – цена единицы выставочной площади (руб./м^2), максимизирующая совокупную прибыль организатора выставки (ярмарки), что возможно, если P_{opt} больше средних полных издержек (АТС), а предельный доход (MR) = (MC) [2, с. 98–99]. Здесь MC – предельные издержки, связанные с открытием, проведением и завершением выставочно-ярмарочного мероприятия, руб./м^2; P_{alt} – цена альтернативы единицы выставочной площади, руб./м^2.

Таким образом, в соответствии с формулой (3), выведенной математическим путем и отражающей рациональное экономическое поведение фирмы в условиях рынка выставочных услуг, цена альтернативы (P_{alt}) и предельные издержки (MC) являются основой для определения окончательной цены (P_{opt}) участия экспонентов в выставочно-ярмарочных мероприятиях разного уровня.

РИСК

Библиографический список:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.

2. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции // Перевод с англ.; вступит. статья и общ. ред. д. э. н. И.М. Осадчей. – М.: Прогресс, 1986. – 472 с.

3. Симонов К.В. Современный экспобизнес: условия предпринимательства и управленческие технологии: монография /Под ред. проф. В.В. Герасименко. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 656 с.

4. Улановская О.Н. Рыночный подход к установлению оптимальной цены участия экспонентов в региональных выставках (ярмарках)//Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ): научно-практический журнал. 2016. № 3 (55), сентябрь.

5. Цены и ценообразование / Серия «Учебники для вузов», под ред. В.Е. Есипова. – СПб.: Питер, 2001. – 464 с.

6. Герасименко В.В. Глава из книги «Ценообразование: учеб. пособие – («Учебники экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова»)». ИД «ИНФРА-М», 2007. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-mm/pricing/strategy_formulation.htm.

7. Концепция развития выставочно-ярмарочной и конгрессной деятельности в Российской Федерации: [Одобрена распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 июля 2014 г. № 1273-р]. – [Электронный ресурс]. – Официальный сайт компании Информ-Экспо. – Режим доступа: http://www.informexpo.ru/676.

8. Липсиц И. В. Ценообразование: учебник и практикум для академического бакалавриата / И.В. Липсиц. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2017. – 368 с. – Серия: Бакалавр. Академический курс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ozon.ru/context/detail/id/26395716/

9. Стратегия ценообразования и ценовой политики в выставочной индустрии: Стратегия ценообразования – или «накрутка стоимости пола» в 40 раз? /Третья Всероссийская конференция «Выставочно-ярмарочная и конгрессная деятельность и модернизация экономики России». – Журнал: ЭКСПО ВЕДОМОСТИ, 2010, № 3–4, с. 30–33 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.informexpo.ru/just/uni/ExpoVed_3–4_09–10–2010_pg30–33.pdf.

Социально-трудовые проблемы современной индустриализации

Е. Киселева,
к. э. н., доцент кафедры «Управление персоналом высокотехнологичных компаний», ФГБОУ ВО «Московский политехнический университет» (Московский политех)

Аннотация: статья посвящена тенденциям в социально-трудовой сфере под влиянием развития современной индустрии. Изменяется характер и структура трудовых отношений, реализуются универсальные и комбинированные профессии, требующие освоения квалификации нового типа. Формируется экономика знаний. Повышается качество и ценность живого труда, его социально-экономическая значимость.
Ключевые слова: индустриализация, новые технологии, социально-трудовые отношения, квалификация, профессия, знания.

Annotation: the article is devoted to trends in social and labor sphere under the influence of the development of modern industry. Changing the nature and structure of labor relations, implemented universal and combined professions that require development of a new qualification type. Formed economy of knowledge. Improving the quality and worth of human labor, its economic and social importance.
Key words: industrialization, new technologies, labour relations, qualification, profession, knowledges.

Развитие техники через ряд опосредствующих звеньев, большие данные, интернет, киберфизические объекты всегда оказывало огромное воздействие на общественную жизнь и социальные отношения. Одновременно современная индустриализация 4.0 влечет за собой особенно глубокие и далеко идущие социально-трудовые последствия. Это связано прежде всего с революционным характером новых технологий, необычайно высокими темпами их развития, с вовлечением в сферу их влияния практически всех значимых отраслей экономики ведущих стран и, следовательно, большой массы людей.

Глубина социального воздействия современной индустриализации объясняется еще и тем, что она развертывается в нашей стране в эпоху, когда происходит подготовленный всем предыдущим развитием страны переход к новым хозяйственным формам. Социальные последствия новой индустриальной революции переплетаются и взаимодействуют с процессами, порождаемыми структурным кризисом в недрах существующей экономической системы.

Новая индустриализация оказывает все более ощутимое воздействие на социальную структуру общества, на занятость населения, развитие и подготовку человеческих ресурсов [4]. Под ее влиянием изменяется характер социально-трудовых отношений, структура и состав потребления, содержание свободного от работы времени, демографический облик и размещение населенных пунктов.

Отношения между людьми, между природой и человеком, образ жизни в гораздо большей степени, чем прежде, опосредствуются робототехникой. Развитие беспилотного транспорта, связи, массовых коммуникаций, интернет технологий ведет к сокращению дистанции между людьми на всей планете.

Проанализируем некоторые последствия новой индустриальной революции, которую все чаще называют 4.0. Возрастающая роль интенсивных факторов экономического развития находит свое проявление в том, что рост производства достигается при небольшом увеличении, а чаще абсолютном снижении занятости, особенно в некоторых передовых, информационно развитых отраслях экономики. Понижается доля рабочей силы, занятой непосредственным производством материальной продукции. Увеличивается занятость в непроизводственных отраслях. Особенно резко сокращается численность населения, занятого в сельском хозяйстве. Быстрый рост непроизводственной сферы служит до некоторой степени отдушиной для поглощения части рабочей силы, высвобождаемой в результате роботизации производства и создания умных самонастраивающихся производств. При этом должно происходить изменение социального статуса работающих, увеличиваться удельный вес обслуживающих роботов сотрудников и специалистов, занимающихся мониторингом производственных процессов.

Опережающие темпы роста непроизводственной сферы становятся возможными и необходимыми в результате повышения производительности труда, создания киберфизических систем в сфере материального производства. Роботизация производства и потребления, внедрение актуальных информационных технологий увеличивают спрос на современных инженеров, программистов, математиков, проектировщиков и некоторых других технических специалистов [2]. Инженеры, техники, ученые должны стать наиболее быстро растущей профессиональной группой экономически активного населения. Из достаточно узкой прослойки эта профессиональная группа постепенно превращается во все более многочисленную, замещая группу классических рабочих.

Научно-технический и информационно-технологический переворот влечет за собой уско-

ренный рост подвижности капитала и рабочей силы. Растет уровень территориальной подвижности производства и населения. Поскольку роботизация требует полной перепланировки действующих предприятий, переосмысления производственных процессов, крупные корпорации, по-видимому, предпочтут строить новые заводы вместо переоборудования старых, причем, скорее всего, на новом месте. В результате межотраслевой и территориальной передвижки капиталов и рабочей силы, складывается не только новая структура экономики, но и новый состав совокупного работника. К наиболее существенным изменениям в составе совокупного работника можно отнести увеличение численности научных и технических специалистов, профессий, связанных с обслуживанием робототехники и мониторингом производственных процессов, так называемых сквозных профессий. Заметно усиливается вытеснение рабочих старых профессий, сокращаются сроки их морального износа.

Современные профессии формируются, с одной стороны, под влиянием углубляющейся специализации труда, с другой, — под влиянием его универсализации. Последняя тенденция в условиях современной индустриальной революции 4.0 берет явный перевес над первой. В результате рост общей численности профессий сменяется ее сокращением, но при этом диапазон многих ведущих профессий расширяется.

Значительные и нередко противоречивые изменения происходят в квалификационной структуре работников под влиянием индустриализации современной экономики. Существует мнение, что с повышением уровня автоматизации и тем более роботизации квалификация работников падает. Иначе говоря, чем умнее становится производство, тем нем неразумнее становятся работники. Фактически эта точка зрения служит теоретическим оправданием умаления роли высококвалифицированного труда и обоснованием сокращения доли абитуриентов, поступающих в высшие учебные заведения в пользу средне-технического образования. Эти подходы игнорируют изменения содержания квалификации в результате индустриализации 4.0.

В действительности же современная индустриализация ведет к формированию квалификации нового типа, неотъемлемыми элементами которой являются высшее образование и специальная профессиональная подготовка [1]. Новое содержание квалификации определяется возрастающим значением таких качеств работника как общая техническая грамотность, внимательность, ответственность, способность самостоятельно принимать решения, и уменьшающимся значением навыков неквалифицированного труда и физической выносливости.

Концепция «деквалификации» исходит из узкого понимания сущности квалификации. При решении данной проблемы она учитывает современные уровни обобществления труда. Необходимо исходить из оценки комбинированного персонала. При таком подходе обнаруживается, что в составе труда увеличивается роль наиболее квалифицированного персонала, связанного с обслуживанием робототехники и информационных систем. Комплексная роботизация выдвигает задачу подъема уровня квалификации рабочих как минимум до уровня высококвалифицированных технических специалистов.

Однако тенденция повышения общего уровня квалификации не означает, что в действительности происходит постоянное повышение квалификации всех категорий рабочих. Квалификационные изменения, несомненно, носят противоречивый характер, создаются серьезные препятствия на пути повышения их квалификации. Реализация тенденции к повышению квалификации во многом зависит от воли работодателя, поскольку отражается в оплате труда нового характера квалификации, порождаемого индустриальной революцией, и расширении доступа к высшему профессиональному образованию.

Значительные изменения, происходящие в структуре занятости, свидетельствуют о формировании нового, более сложного по составу комбинированного персонала, осуществляющего процесс воспроизводства капитала в условиях индустриализации 4.0. Последняя, следует заметить, не обесценивает живой труд, а, напротив, ведет к повышению его качества и ценности. Вместе с тем и социально-экономическая значимость труда не только не уменьшается, но и приобретает новое, еще более важное и ценное значение.

Возрастающая роль квалификации и образования подтверждается тем, что в развитых странах доля расходов на образование по отношению к общему объему капиталовложений растет. Фактор интеллектуальной вооруженности труда приобретает небывалое значение в развитие современной экономики. Из этого следует и другой вывод. Не только не только производство и углубление знаний становится важнейшей частью и отраслью экономики, но и их передача и распространение. Возрастает численность занятых в системе образования. Формируется экономика знаний.

Удлинение сроков обучения молодежи оказывает влияние на структуру трудоспособного населения, увеличивая в ней удельный вес несамодеятельного населения, с одной стороны. С другой стороны, в структуре занятости увеличивается доля работающего населения, которое получает образование: основное или дополнительное. Увеличение сроков обучения в школе и более позднее вступление молодежи на рынок труда повышает расходы работающей семьи на получение образования и поддержание актуального

уровня квалификации и уменьшает ее потенциальный доход. С этим связаны конструктивные изменения в воспроизводстве рабочей силы. Повышение требований к квалификации, к общеобразовательной подготовке работников служит важным фактором повышения стоимости рабочей силы, основанием повышения вознаграждения за труд.

Приближающийся современный индустриальный переворот создает новые гендерные условия использования человеческих ресурсов, предоставляет более широкие возможности для увеличения экономической активности женщин [3]. Предпосылки для увеличения занятости женщин подготавливаются, с одной стороны, сокращением сферы применения тяжелого физического труда в процессе автоматизации и роботизации технологических процессов, ускоренным ростом непроизводственной сферы; с другой стороны, распространением автоматизации и роботизации на домохозяйства, что способствует экономии домашнего труда женщин.

Активную роль в увеличении численности работающих женщин играют относительное повышение их образовательного уровня и усиление процессов урбанизации населения в целом в нашей стране. Динамика занятости женщин определяется, разумеется, не только нарастающими процессами роботизации и интернетизации, но и целым рядом экономических и демографических факторов. Тем не менее изменения, связанные с современным этапом технологического развития, играют основополагающую роль в том, что в подавляющем большинстве развитых стран занятость женщин растет быстрее занятости мужчин.

Возрастающая экономическая роль женского труда порой находится в противоречии с некоторыми традиционными представлениями и даже скрытой дискриминацией. Порой сохраняется более низкая оплата труда женщин за одинаковый с мужчинами труд. Женщины до сих пор не всегда допускаются ко многим относительно лучше оплачиваемым профессиям и должностям. Занятость женщин отличается большей неустойчивостью. В значительной степени за их счет обеспечивается эластичность предложения рабочей силы на современном рынке труда.

Следует заметить, что если ранее рост занятости женщин означал большей частью усиление конкуренции женского труда в традиционных сферах применения мужского труда, то теперь положение меняется коренным образом. Увеличение занятости в значительной степени происходит за счет тех областей непроизводственной сферы, где традиционно преобладал женский труд. Вследствие сдвигов в отраслевой структуре реальной экономики возникает новая актуальная тенденция усиления конкуренции мужского труда в традиционных отраслях применения женского труда или абсолютно новых сферах.

Современное расширение занятости женщин может быть предпосылкой роста их независимости и политической активности. С этим связаны и изменения во внутрисемейных отношениях.

Нынешний этап индустриального развития в сочетании с историческими изменениями в нашей стране связан и с переосмыслением закономерностей возрастания потребностей. В связи с этим увеличивается значение как морального, так и исторического элементов стоимости человеческих ресурсов и человеческого капитала [5]. Темпы изменений в образе жизни и в структуре потребления необычайно возросли. Современные технологии массового производства и социально-трудовые условия сделали возможным приобретения многими из них таких предметов потребления, которые прежде служили признаком принадлежности к наиболее состоятельным слоям общества. Расширение круга потребностей влияет на формирование социально-трудовых отношений.

Актуальная индустриализация 4.0, изменяя и усиливая материальные предпосылки экономического развития, несомненно, связана с новыми вызовами в формировании трудовых отношений и углублением новых социальных противоречий.

РИСК

***Библиографический список*:**

1. Белянина И.В., Елизарова Н.С. Актуальные направления подготовки конкурентно-способных специалистов в сфере образования // Материалы Научно-практической конференции с международным участием «Управление в сфере науки, образования и технологического развития». — Москва: Московский Политех, 2016. — 569 с. — С. 284–288.

2. Игнатьева О.В., Киселева Е.М., Комовникова Г.Г. К проблеме изучения тенденций развития новых рынков труда // Известия Балтийской государственной академии рыбопромыслового флота. Психолого-педагогические науки. — Калининград: Изд-во БГАРФ, 2016. — № 2 (36). — С. 91–96.

3. Крекова М.М. Гендерный подход к управлению мотивацией персонала // Экономические системы. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. — №4. — С. 5–8.

4. Крекова М.М., Крекова Е.М. Особенности регулирования устойчивого развития человеческих ресурсов в условиях экономических трансформационных процессов // Экономические системы. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. — №3. — С. 12–16.

5. Крекова М.М. Эволюция концепции регулирования развития человеческих ресурсов // Материалы Научно-практической конференции с международным участием «Управление в сфере науки, образования и технологического развития». — Москва: Московский Политех, 2016. — 569 с. — С. 301–305.

Управление трансакционными издержками в контрактных обязательствах сторон

С. Палинчук,
генеральный директор ООО «Производственная компания «ЭКСПОТОРГ»,

Н. Соколов,
д. э. н., профессор, академик Российской инженерной академии, заслуженный работник текстильной и легкой промышленности Российской Федерации,

С. Лебедев,
к. т. н., член-корреспондент Российской инженерной академии, зам. генерального директора ООО «Производственная компания «ЭКСПОТОРГ»

Аннотация: статья анализирует процесс проведения тендеров и выполнения заказов для государственных нужд продукции легкой промышленности. Рассмотрен характер трансакционных издержек при прямом и совмещенном контракте, обоснованы пути их сокращения, и выявлены факторы влияния.
Ключевые слова: трансакционные издержки, контракты, госзаказ, оппортунизм, вымогательство, отлынивание.

Annotation: the article analyzes the process of tendering and execution of orders for the state needs of light industry products. Consider the nature of transaction costs in direct and co-contract, grounded ways to reduce them and factors identified.
Keywords: transaction costs, contracts, government order, opportunism, extortion, shirking.

Актуальность экономического развития в условиях кризиса заставляет предпринимателей изыскивать новые подходы для своего развития. Инфляция, падение доходов, риск, сокращение числа занятости, конкуренция — все эти факторы преследуют руководителей малого и среднего бизнеса, работающих на ниве обеспечения госзаказа.

Эти вызовы требуют поиска новых ответов, применения экономической целесообразности при управлении трансакционными издержек в контрактных обязательствах сторон выполнения госзаказа.

В настоящее время основными нормативными и правовыми документами на федеральном уровне, регламентирующими государственные закупки для нужд Российской Федерации, субъектов РФ и муниципалитетов являются Гражданский кодекс РФ, Бюджетный кодекс РФ и Федеральный закон № 44-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнения работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

В законе № 44-ФЗ предусмотрено создание контрактной системы с целью повышения целенаправленности, эффективности, прозрачности закупок для государственных и муниципальных нужд, использование ресурсов предприятий на основе внедрения проектно-ориентированной организации закупочного цикла.

Закон предусматривает последовательность проведения тендеров и определение участников, начиная с этапов прогнозирования объема закупок и заканчивая оценкой эффективности. Системный подход предусматривает разделение процесса закупок на несколько этапов в виде этапов прогнозирования, планирования по срокам и объемам, размещения заказов среди конкурентов (подрядчиков), исполнения всеми участниками условий контракта по срокам и объемам и заканчивая этапом эффективности затрат [1]. Сделать это достаточно трудно, так как в России на 250 тысяч заказчиков приходится почти 300 тысяч поставщиков.

Законом устанавливается, что заказчики должны вести планы закупок и контролировать по графикам исполнение заказов. Поставщики должны раскрывать информацию о выполнении контракта прямыми исполнителями при прямом контракте или указывать управляющую компания и субподрядчиков при совмещенном контракте. Все исполнители, поставщики и подрядчики открывают счета в одном банке, где проводят взаимные расчеты.

В Москве функционирует специальный центр, вокруг которого объединяются предприятия, выполняющие госзаказ. Ежегодно в нем получают консультации несколько тысяч предпринимателей, которые выполняют более 800 контрактов в год, на сумму 2–3 млрд руб. [2].

Особенность организационных структур предприятий, выпускающих товары народного потребления такова, что в ней основное место (порядка 80%) занимают предприятия с законченным циклом производства в виде

предприятий среднего и малого сектора, у которых велики внутренние издержки.

В современных условиях модель рыночных отношений, в которых в качестве исполнителей заказа выступает обособленное и независимое предприятие является экономически нецелесообразным. Создание интегрирующих компаний с разделением функций управления, информационного обеспечения госзаказа и функций изготовления становится более эффективным.

Участие крупных объединений в виде холдингов является определенным преимуществом. Они обладают меньшими издержками, при росте масштабов производства и потому могут предложить меньшую сумму издержек при выигрыше тендера.

В конкурентной среде важным фактором является снижение затрат и получения преимуществ, путем оптимизация средств на трансакционные издержки на подготовительном этапе проведения конкурса. Эти издержки представляют собой :

- ♦ издержки поиска информации;
- ♦ издержки ведения переговоров;
- ♦ издержки спецификации и защиты прав собственности;
- ♦ издержки оппортунистического поведения участников конкурса и др.

Издержки информационных затрат формируются под влиянием следующих факторов:

♦ Участники тендерного процесса должны постоянно производить мониторинг первичной информации о проводимых закупках, а также их объемах, сроках поставок, качестве и стоимости изделий.

♦ Участники процесса должны пройти аккредитацию на соответствующей торговой площадке.

♦ Участники процесса должны обладать информацией о качественных характеристиках, цене материалов и комплектующих.

Особенность Российского пространства заключается в том, что для удовлетворения требований заказчиков при изготовлении изделий необходимо использование отечественных материалов и комплектующих, и только в случае их подтвержденного отсутствия – импортных. Отечественные компании практически полностью завоевали рынок специальной одежды. Объём выпуска тканей за 2016 год увеличился в два раза [3].

При этом следует иметь в виду, что современные швейные изделия состоят не только из материалов в виде тканей верха и подкладки. Из всей номенклатуры деталей изделий почти половина – это комплектующие детали, в виде различного типа кромок (вешалка, тесьма, лента), готовых деталей (пуговицы, шевроны), сборочных конструкций (молнии, крючки, кнопки) и т.д.

Издержки выявления альтернатив выбора поставщика связаны с неопределенностью в вопросах обоснованности цены материалов, логистическими расходами. Существование данного вида издержек определяется, прежде всего, дифференциацией цен на одни и те же материалы и комплектующие.

Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации. Целью предприятия может являться ознакомление с как можно большим числом имеющихся вариантов, или как можно более углубленное изучение одного или двух наиболее вероятных вариантов.

Таким образом, предприятия значительную часть средств вынуждены тратить на маркетинговые исследования рынка материалов, комплектующих и фурнитуры. На основании чего формируют производственную себестоимость изделий.

Второй тип издержек – это издержки ведения переговоров. Рыночные условия таковы, что каждая из сторон хочет добиться определенных результатов при заключении договора. Это требует отвлечения значительных средств на выявление участников возможной сделки. Чем больше таких участников и чем сложнее конструкция изделия госзаказа, тем выше эти издержки. Потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных, ненадежно защищенных соглашений приводят к росту трансакционных издержек уже на стадии выполнении госзаказа.

На рисунках 1 и 2 представлены издержки и затраты двух вариантов заключения контракта: прямой и совмещенный. В прямом контракте усилия организации (исполнителя полного цикла контракта), сосредоточено на выполнение условий контракта и снижение внутренних издержек производства.

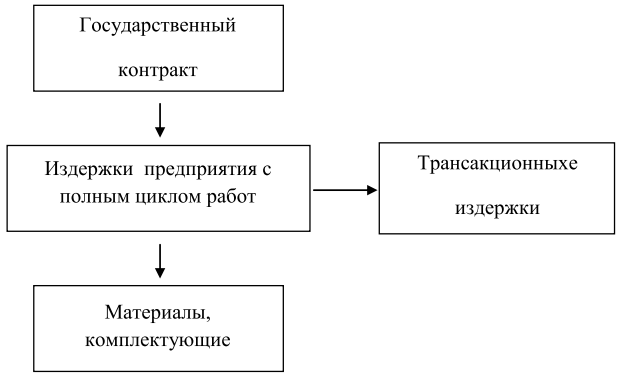


Рис. 1. Затраты прямого цикла

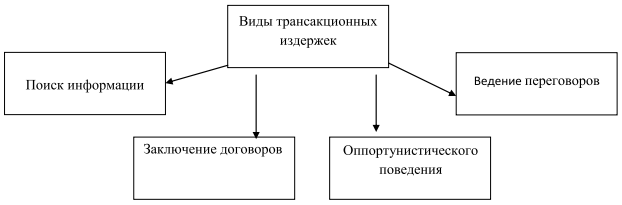


Рис. 2. Виды трансакционных издержек

Издержки приемки материалов – это комплекс характеристик в виде размера поставляемых партий, сроков поставки, сроков оплаты, места приемки товара, их соответствие согласованному образцу. При некачественной поставке материалов, несоответствии установленных объемов возникает нарушение ритма производства в случае необходимости замены некачественных материалов или дополнительной поставки при недостачи промера.

Издержки спецификации и защиты прав собственности применяются в случае нарушения контракта поставки материалов и предусматривают компенсацию на оплату арбитража, затрат

Таблица 1

Удельный вес трансакционных издержек, %

№	Виды трансакционных издержек	Уд. вес, %
1	Поиск информации и маркетинговые исследования	2,2
2	Ведения переговоров и заключения договоров	1,1
3	Спецификации и защиты прав собственности	0,8
4	Оппортунистического поведения, в т.ч. – моральный риск – 2,0 – вымогательство - 0,9	2,9

времени и ресурсов для подготовки исков, привлечения экспертов, участие в работе судов.

При недобросовестном поведении, которые нарушают условия сделки или нацелены на получение односторонних выгод в ущерб партнеру возникают издержки оппортунистического поведения. Под эту статью издержек попадают различные случаи лжи, обмана, недобросовестного выполнения условий контракта. Различают две основные формы оппортунистического поведения.

Первая носит название «морального риска». Моральный риск возникает тогда, когда одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о добросовестном поведении партнера требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода – это отлынивание, когда одна из сторон (например, поставщик материалов) работает халатно с меньшей отдачей, чем требуется по договору.

Вторая форма оппортунистического поведения – вымогательство. Возможности для него появляются тогда, когда несколько поставщиков длительное время работают в тесном контакте и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым и уникальным для основного заказчика. Это значит, что если какой ни будь из агентов, решит покинуть участие в проекте, то остальные участники не смогут быстро найти ему замену и понесут невосполнимые потери в силу продления сроков оплаты или получения заявки на приостановку поставки комплектующих. Самая радикальная защита от вымогательства – превращение взаимозависимых ресурсов в совместное владение имуществом, интеграция собственности в виде включение в состав холдинговой компании подрядного предприятия с контролем определенного пучка правомочий этого предприятия.

Исходя из опыта выполнения госзаказа, удельный вес трансакционных издержек не превышает 7% (см. табл. 1).

В совмещенном контракте все функции по снижению трансакционных издержек берет на себя управляющая компания. Трансакция управления предполагает такое взаимодействие между организациями, когда право принимать решения по выбору материалов, технологических особенностей принадлежит одной стороне – управляющей компании, а изготовление продукции – субподрядной организации.

Управляющая компания берет на себя выполнение следующих функций:

- ♦ финансирование проекта;
- ♦ обоснование выбора поставщиков материалов и комплектующих;
- ♦ разработка моделей, технологии изготовления и особенностей «ноу-хау»;
- ♦ предоставление заявки на участие в аукционную комиссию;
- ♦ обоснование цены и сроков поставки готовой продукции;
- ♦ участие в аукционе;
- ♦ выбор подрядной организации;
- ♦ информация о конкурентах;
- ♦ обоснование условий кредитования;
- ♦ осуществление контроля за выполнением контракта.

При выполнении госзаказа управляющая компания имеет дело с большим количеством поставщиков материалов, комплектующих, тары и упаковки, и т.д. Их количество зависит от многих факторов и колеблется от 10 до 30 компаний. В этом случае возникают специфические активы.

Специфические активы обладают особой ценностью для реализации конкретного проекта и в то же время завязывают контрагентов таким образом, что отказ одного из них выполнять условия контракта может принести большие убытки другому. Ограниченная рациональность не позволяет заранее предсказать необходимость адаптации условий контракта к новым обязательствам, а опасность оппортунизма заставляет искать «соответствующие контрактные гарантии». Таким образом, в любом контракте всегда есть слабые места, с точки зрения его потенциальной гибкости. Когда изменившиеся обстоятельства дают повод одному из контрагентов отказаться от намеченного в соглашении хода проведения сделок, для второго это означает убытки, связанные с несоответствием намеченного в контракте хода сделки её конкретной реализации.

Специфичность активов в России проявляется в тесной зависимости поставщиков и потребителей, а также узкой предметной специализации предприятий, что осталось от плановой системы проведения экономических реформ в России.

Минимальный размер трансакционных издержек может быть достигнут при следующих условиях:

♦ все всё знают и новое узнают мгновенно и однозначно. Все участники контракта друг друга понимают идеально, то есть дополнительные разъяснения не нужны;

♦ у всех со всеми всегда согласованы ожидания и интересы. При изменении условий договора, согласование новых условий происходит мгновенно. Любое оппортунистическое поведение агентов исключено;

♦ каждому товару или ресурсу соответствуют множество взаимо- заменяемых аналогов.

Таким образом, если участники контракта при изменении условий могут договорится сами и издержки таких переговоров ничтожно малы, то достигается максимально возможная оптимальная ценность производства.

Цена контракта в первом и втором случае будет различна. Ценообразование при прямом контракте (рис. 3) состоит из следующих статей:

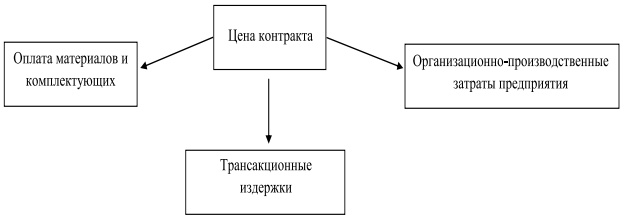


Рис. 3. Стоимость прямого контракта

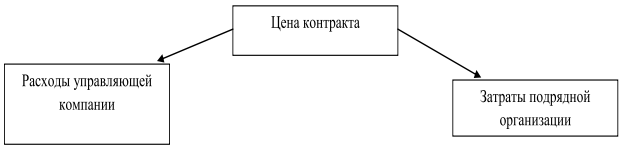


Рис. 4. Стоимость совмещенного контракта

При подготовки участия в аукционах, большое значение уделяется созданию системы поиска поставщиков. Этот процесс может быть реализован посредством размещения информации на сайте компании о намерениях компании участвовать в тендерах и в приглашении поставщиков материалов и комплектующих для совместной деятельности участников. Постоянное приглашение к сотрудничеству подразумевает информация в виде анкеты потенциального поставщика, которая включает общие сведения о поставщике материалов или комплектующих. Возникает необходимость создавать базу данных всех возможных поставщиков.

Участие малых предприятий в выполнении госзаказа при прямом контракте исчерпало себя. Теперь нащупываются новые пути развития. (6) Очевидно, что опора на сырьевой сектор экономики привела к задержке индустриального развития, наступила пора использовать новые резервы роста.

Анализ функционирования крупных предприятий легкой промышленности в развитых странах позволяет сделать выводы:

♦ экономическая целесообразность процессов интеграции очевидна;

♦ выбор формы объединения предприятий приводит к упорядочению согласованных действий при производственной кооперации, расширении круга инвесторов.

Оптимизация материально-финансовых потоков приводит к сокращению потребности в оборотных средствах за счет укрепления платежной дисциплины партнеров и применения трансфертных цен.

Новый федеральный закон о контрактной системе формулирует системный и ориентированный подход к публичным закупкам. Провозглашаются принципы открытости, конкуренции и профессионализма, которые невозможны без надлежащего информационного обеспечения. Благодаря принятой в законе (ФЗ №44) концепции появляется возможность оптимизировать ситуацию по снижению трансакционных издержек и постепенно внедрить работоспособную систему управления государственными закупками за счет совершенствования контрактных обязательств сторон.

РИСК

Библиографический список:

1. Федеральный закон № 44-ФЗ от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных слуг».

2. Разумеев К.Э., Мякишева А.В., Голайдо С.А. К вопросу о вертикальной интеграции // Швейная промышленность. — 2014. — № 6. С. 12–14.

3. Мантуров Д. Легкая промышленность — база для новых технологий // Комсомольская правда, 29.11.2016. С. 9.

4. Кузнецов А. ФКС — это наше будущее, и с этим нужно смириться // Госзакупки.ру. — 2012. — № 2. С. 6–7.

5. Панина О., Малькова А. О формировании эффективной системы управления государственным и муниципальным заказом в России // Самоуправление. — 2013. — № 11. С. 15–18.

6. Соколов Н.В., Лебедев С.А. Кластеры как форма интеграционных процессов в экономике // РИСК. — 2014. — № 4. С. 221–223.

Формирование модели оплаты труда на основе KPI в крупном медиахолдинге

К. Герасимов,
к. э. н., доцент кафедры экономики,
Самарский национальный
исследовательский университет
имени академика С.П. Королёва,

А. Султанова,
к. э. н., доцент кафедры экономики
и управления организацией,
Самарский государственный
технический университет

Аннотация: в работе разработана модель премирования для специалистов отдела размещения рекламы медиахолдинга, направленная на повышение стимулирующей функции оплаты труда на основе внедрения KPI. В результате внедрения модели были повышены производительность труда и качество выполняемых сотрудниками работ, созданы четкие критерии оценки результатов деятельности сотрудников подразделения. Исследование позволяет увеличить объем получаемой прибыли и сгладить негативное отношение персонала к применяемой в организации схеме оплаты труда.
Ключевые слова: персонал, оплата труда, мотивация, стимулирующий эффект, премия.

Annotation: in this paper the model of bonuses for placing advertising department specialist media holding, aimed at increasing the incentive function of wages based on KPI implementation. As a result of the implementation of the model has been enhanced productivity and quality of the work of employees, established clear criteria for evaluation of performance of the unit employees. The study allows to increase their profits and mitigate the negative attitude of the staff employed by the organization scheme of remuneration.
Keywords: staff, remuneration, motivation, stimulating effect, the premium.

Каждый человек в процессе осуществления своей трудовой деятельности надеется на ее достойную и справедливую оплату, способную удовлетворить его цели и потребности. Иными словами, любой труд должен быть оплачен. Кроме того, человек должен знать, за что он получает то или иное вознаграждение и каким образом результаты его деятельности могут влиять на размер получаемого вознаграждения.

Следовательно, оплата труда должна быть организована таким образом, чтобы способствовать стимулированию сотрудников на повышение эффективности своей деятельности. При этом критерии начисления заработной платы и дополнительных стимулирующих выплат должны быть доступны и понятны для всех членов трудового коллектива [2].

Однако на сегодняшний день на многих российских предприятий нет четко выстроенной модели оплаты труда, обеспечивающей работникам равное вознаграждение за равный труд. Критерии начисления премиальных выплат зачастую сформулированы весьма расплывчато, что значительно снижает эффективность деятельности сотрудников организации.

Правильно организованная схема оплаты труда побуждает работников творчески подходить к выполнению своих обязанностей, не останавливаться на достигнутом, повышать эффективность собственной деятельности и организации в целом.

В настоящее время вопрос организации оплаты труда занимает центральное место в области управления персоналом. Существует множество современных подходов и разработок в данной сфере, направленных на повышение стимулирующей функции оплаты труда.

Основное значение материального вознаграждения заключается в том, чтобы стимулировать производственное и управленческое поведение сотрудников организации, направив его на достижение стоящих перед ней стратегических задач, иными словами соединить материальные интересы персонала со стратегическими задачами организации.

Рассмотрим формирование модели оплаты труда в самарском подразделении крупного медиа-холдинга «ПрофМедиа».

Анализ организации оплаты труда показал, что существующая на данный момент в медиа-холдинге организация оплаты труда не может должным образом стимулировать персонал на эффективное выполнение своих должностных обязанностей, поскольку абсолютное большинство работников не видит взаимосвязи размера получаемого вознаграждения от их трудового вклада. В связи с этим у работников отсутствует заинтересованность в результатах труда и увеличении собственных трудовых усилий.

Негативные факторы приводят к снижению производительности труда, оказывая на персонал демотивирующее воздействие, делая сотрудников организации мало заинтересованными в повышении эффективности своей деятельности [4].

Кроме того, если данный вопрос оставить без внимания, рано или поздно неудовлетворенность работников оплатой труда может привести к увеличению текучести кадров, формированию у организации негативного имиджа на рынке

труда, а также к снижению уровня прибыли от деятельности организации в связи с отсутствием у персонала желания работать.

Таким образом, вполне очевидно, что действующая в медиахолдинге организация оплаты труда должна быть существенно пересмотрена, особенно это касается специалистов отдела по размещению рекламы, поскольку стимулирующий эффект от оплаты труда данной категории работников почти полностью отсутствует.

В целях повышения стимулирующей функции организации оплаты труда в медиахолдинге сделаны следующие предложения по ее совершенствованию:

— внедрить в организации новую модель премирования для сотрудников, отвечающих за размещение рекламы как ключевой группы работников;

— сделать критерии оценки труда персонала более четкими и объективными;

— периодически пересматривать уровень заработных плат для сотрудников с целью поддержания их соответствия рыночной цене труда, а также в связи с инфляцией.

Учитывая, что медиа-холдинг занимается довольно специфической деятельностью, разработать такую модель оплаты труда, которая бы могла одинаково эффективно функционировать во всей организации невозможно. Поэтому была выделена ключевая группа сотрудников (специалисты по размещению рекламы), результаты деятельности которых наиболее сильно влияют на размеры прибыли организации и повышение положительного имиджа организации на рынке.

Анализ постоянной части заработной платы специалистов по размещению рекламы выявил тот факт, что на данный момент она соответствует среднерыночной цене рабочей силы.

Однако для того, чтобы снизить неудовлетворенность сотрудников размером своих заработков, было принято решение повысить размер получаемой всеми работниками базовой части заработной платы на 10%.

Следовательно, основной упор при пересмотре действующей организации оплаты труда был сделан на разработку новой модели премирования сотрудников данного отдела и выделение критериев оценки деятельности персонала, исходя из которых будет определяться размер получаемого вознаграждения.

В процессе разработки новой схемы премирования для специалистов по размещению рекламы необходимо в первую очередь выявить цели проводимых изменений, определить особенности выполняемых трудовых функций данной категории сотрудников и действующие на них мотивационные факторы, обозначить критерии для начисления премий и выбрать систему, согласно которой будет проводиться премирование работников. Также необходимо оценить эффективность разработанных мероприятий по совершенствованию организации оплаты труда.

В связи с этим предлагаются следующие основные этапы создания комплексной системы мотивации и оплаты труда [3] (рисунок 1).

Целями внедрения новой модели премирования специалистов по размещению рекламы является: повышение стимулирующего эффекта оплаты труда; установление четких критериев оценки результатов труда; снижение негативного восприятия работниками действующей организацией оплаты труда в медиа-холдинге.

Проведение данных мероприятий направлено на достижение следующих целей организации: повышение производительности труда работников и качества выполняемой ими работы; рост лояльности сотрудников к организации [8].

Поскольку для основной массы работников присуща прагматическая ориентация деятельности, основным движущим мотивом их деятельности является получение денежного вознаграждения. При этом основная масса сотрудников не ставит зависимость размера получаемых заработков от результатов собственной деятельности [1].

Отчасти это связано с тем, что действующая в организации схема оплаты труда не может в полной мере увязать рост премиальных вознаграждений с ростом производительности труда и увеличением трудового вклада работников.

Таким образом, демотивирующими факторами деятельности для сотрудников медиа-холдинга в первую очередь является отсутствие четких и объективных критериев оценки их трудовой деятельности.

На следующем этапе создания новой модели премирования специалистов по размещению персонала был выбран метод KPI (метод внедрения ключевых показателей эффективности) как эффективный способ повысить стимулирующую функцию оплаты труда работников медиа-холдинга.

Поскольку большая часть сотрудников медиахолдинга не видят четкой взаимосвязи между результатами своей деятельности и размером получаемого вознаграждения, необходимо выбрать такую модель премирования, которая смогла бы четко закрепить зависимость размера получаемого вознаграждения от конкретных результатов работы.

Именно поэтому при разработке новой модели премирования было принято решение взять за основу метод определения ключевых показателей эффективности [7].

Система премирования на основе KPI может стать базовым принципом в системном подходе к определению размеров премиальных выплат. На сегодняшний день во всем мире она считается наиболее цивилизованной, эффективной и экономически оправданной [5].

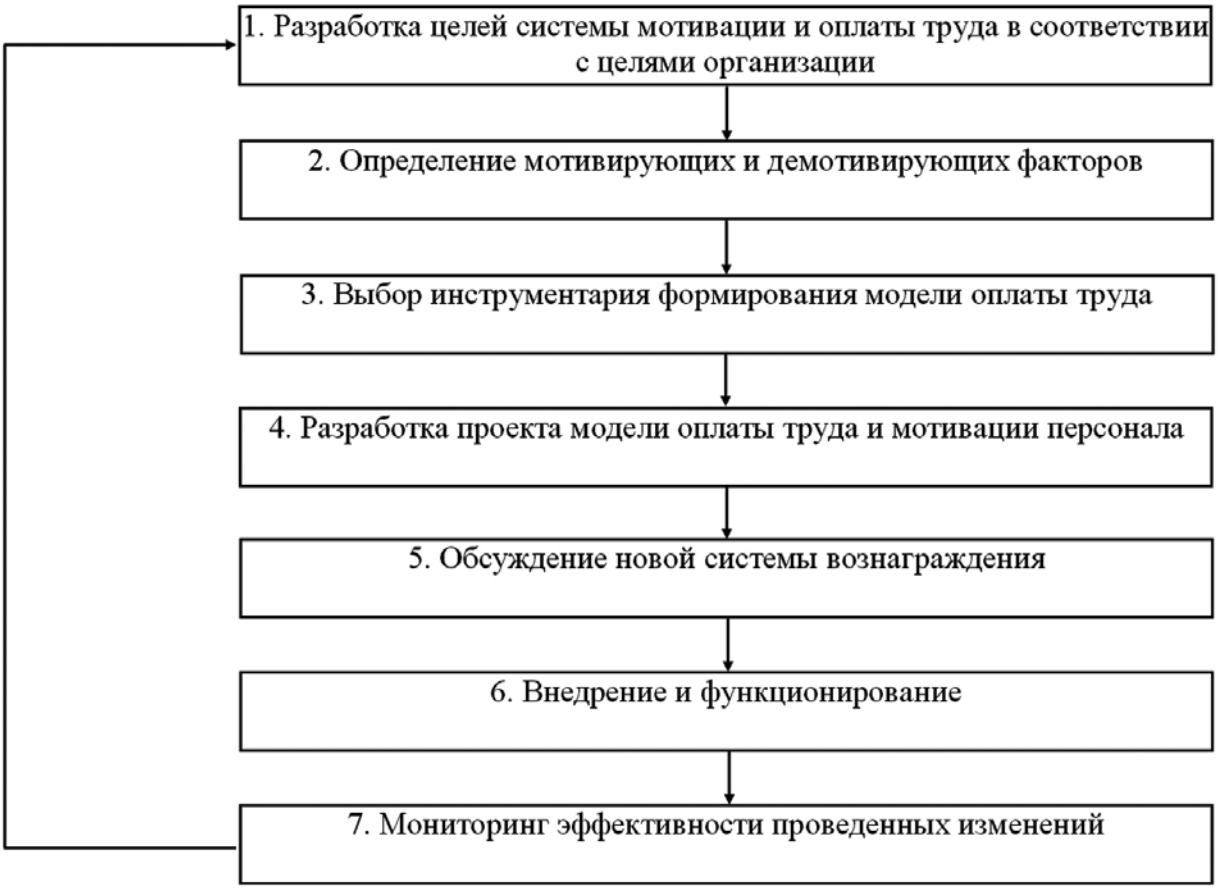


Рис. 1. Этапы создания комплексной системы мотивации и оплаты труда

Неоспоримым плюсом использования метода внедрения KPI является то, что он делает максимально прозрачным процесс оценки результатов деятельности сотрудников, что позволяет им увидеть недочеты и ошибки в своей работе и стараться не допускать их в дальнейшем [6].

На основании типовых требований к KPI были предложены следующие показатели эффективности:

— своевременность выхода в эфир рекламы заказчика;

— количество выполненных медиапланов;

— своевременность осуществления сверки планируемой и вышедшей рекламы;

— своевременность оформления эфирных справок.

Критерием выполнения данных показателей будет служить отношения фактического результат деятельности к планируемым показателям работы. При этом планируемые показатели эффективности должны быть поставлены таким образом, чтобы сотрудники имели реальные возможности их достижении.

В таблице 1 представлен список ключевых показателей эффективности для специалистов по размещению рекламы и критерии их измерения. Данные критерии учитывают плановые (идеальные) и фактические показатели результатов деятельности сотрудников подразделения.

После выделения основных показателей KPI и критериев их измерения, необходимо выраба-

Таблица 1

Критерии измерения ключевых показателей эффективности для специалистов по размещению рекламы

Ключевые показатели эффективности	Вес, %	Способ измерения показателей эффективности
Размещение рекламных материалов в эфире радиостанций	60	План/факт (отношение фактического времени выхода рекламного ролика в эфир к планируемому)
Выполнение медиаплана	20	План/факт (отношение числа фактически выполненных медиапланов к их планируемому количеству)
Своевременность осуществления сверки планируемой и вышедшей рекламы	10	План/факт (отношение фактической даты сверки к плановому сроку проведения проверки)
Своевременность оформления эфирных справок и их передача клиентам	10	План/факт (отношение фактической даты оформления документов и их передачи клиентам к запланированным срокам)

тать формулу для расчета ежемесячной премии специалистов по размещению рекламы [9].

С этой целью для выявления результативности выполнения работниками поставленных показателей были выделены четыре категории совершаемых специалистами ошибок в своей работе, которые приводят к снижению эффективности их труда и деятельности организации в целом.

Критерием разделения ошибок на категории явилась степень их влияния на прохождение рекламной компании и, как следствие, на размер получаемой медиахолдингом прибыли.

В рамках разработки проекта по совершенствованию организации оплаты труда были выделены следующие категории ошибок:

♦ 1 категория (K_i = 0,99): незначительные ошибки в своей работе специалист по размещению рекламы устранил или исправил самостоятельно и они не повлияли на увеличение стоимости рекламной кампании.

♦ 2 категория (K_i = 0,70): ошибка привела к увеличению количества роликов, фактически отгруженных относительно запланированных в первоначально утвержденном медиаплане (15–30%).

Данная категория ошибки присваивается в том случае, если реклама была поставлена в эфир не вовремя (нарушена последовательность рекламы в эфире) и/или размещен не тот рекламный ролик (10% от общего объема рекламной кампании).

♦ 3 категория (K_i = 0,50): ошибка привела к увеличению количества роликов, фактически отгруженных относительно запланированных в первоначально утвержденном медиаплане (от 30% и выше).

Данная ошибка связана с невыполнением такого ключевого показателя эффективности, как размещение рекламных материалов в эфире радиостанций и проявляется в том, что:

— реклама не поставлена в эфир (в дальнейшем реклама будет поставлена в эфир в другое время и в большем объеме, что влечет за собой существенное удорожание рекламной кампании для радиостанции);

— реклама поставлена в эфир не вовремя (не в тот день, не в то время);

— размещен не тот рекламный ролик (по всей рекламной кампании);

— размещен ролик другого клиента.

♦ 4 категория (K_i = 0): по вине специалиста по размещению рекламы произошел срыв рекламной кампании (в рамках одного медиаплана) и как результат — возврат денежных средств клиенту и выплата штрафов.

Категоризация ошибок позволяет вычислить коэффициент результативности каждого конкретного работника и увязать степень выполнения поставленных KPI с размером оплаты труда, а именно с начислением сотруднику премии по итогам работы (по итогам выполнения поставленных ключевых показателей эффективности).

Согласно разработанному проекту повышения стимулирующей функции оплаты труда для сотрудников отдела по размещению рекламы, ежемесячная премия рассчитывается по следующей формуле:

$$П = 10\% \cdot ДО \cdot \left(1 - \frac{m}{N}\right) \cdot \frac{\sum_{i=1}^{N} K_i}{N},$$

где $П$ — ежемесячная премия;

$ДО$ — должностной оклад;

m — количество ошибок, возникающих при внесении медиаплана в корпоративную программную оболочку, невыполнение работником поставленных перед ним KPI;

N — количество всех медиапланов за отчетный месяц;

K_i — коэффициент результативности сотрудника.

В том случае, если сотрудник не допускает ошибок в процессе выполнения своих трудовых функций, полностью выполняя показатели эффективности, поставленные руководством, коэффициент его результативности будет равен 1, а размер премии не будет рассчитывать по формуле:

$$П = 10\% \cdot ДО.$$

Помимо определения ключевых показателей деятельности вводится единая форма отчетности о проделанной работе специалистов по размещению рекламы. Бланк отчета заполняется непосредственным руководителем и доводится до сведения самого работника под роспись.

В данном отчете руководитель указывает наименование ошибки, ее категорию, а так же количество совершенных ошибок, исходя из которых определяется размер премии для сотрудника.

На следующем этапе было проведено обсуждение предлагаемых изменений и их согласование с руководством самарского подразделения медиахолдинга. После пробного внедрения новой модели премирования необходимо провести мониторинг ее эффективности. Основная цель его проведения – определение степени влияния внедряемой модели на результаты труда персонала, а так же выяснение отношения сотрудников к новым параметрам начисления премий и оценки результатов работ.

Рассмотрим оценку социально-экономической эффективности вносимых предложений. Спустя два месяца после внедрения новой модели премирования для сотрудников отдела размещения рекламы был проведен повторный анализ удовлетворенности действующего в организации процесса оплаты труда.

Таблица 2

Сравнительный анализ удовлетворенности сотрудников отдела размещения рекламы организацией оплаты труда до и после внедрения новой модели премирования

Вопросы для оценки удовлетворенности персонала	Индексы удовлетворенности	
	До внедрения новой модели премирования	После внедрения новой модели премирования
1. Удовлетворенность своей жизнью	0,17	0,17
2. Удовлетворенность (в целом) своей нынешней работой	-0,33	0,17
3. Удовлетворенность условиями труда	-0,33	0
4. Удовлетворенность величиной заработка	-0,33	0,17
5. Удовлетворенность влиянием величины заработка на эффективность труда персонала	-0,83	0
6. Удовлетворенность зависимостью размера заработка от трудовых усилий работника	-0,75	0
7. Удовлетворенность зависимостью размера заработка от образования, профессиональной подготовки и опыта работы	0,33	0,33
8. Удовлетворенность зависимостью размера заработка от экономического положения предприятия	0,33	0,33
9. Удовлетворенность зависимостью размера заработка от заинтересованности администрации в работнике	-0,17	0
10. Удовлетворенность оценкой труда со стороны руководства	-0,5	0,33

Полученные данные необходимо сравнить с результатами первого опроса для выявления динамики изменений в области удовлетворенности персонала организацией оплаты труда. Сравнительный анализ показателей уровня удовлетворенности организацией оплаты труда среди специалистов по размещению рекламы представлен в таблице 2.

Как видно из анализа полученных по результатам повторного анкетирования данных, в целом отношение работников к организации оплаты труда в медиахолдинге значительно улучшилось после внедрения новой модели премирования.

Благодаря внедрению новой схемы премирования на основе KPI индекс общей удовлетворенности нынешней работой для сотрудников отдела размещения рекламы вырос с -0,33 до 0,17.

Поскольку удовлетворенность работников своим трудом и размером получаемых вознаграждений неразрывно связана с ростом производительности труда, а так же повышением качественных характеристик их трудовой деятельности, с экономической точки зрения разработанная модель так же оправдала свою эффективность.

Таким образом, социально-экономическая эффективность предложенных мероприятий заключается в следующем:

— внедрение новой модели премирования позволило работникам повысить уровень получаемого дохода за счет создания ключевых показателей эффективности их трудовой деятельности;

— значительный рост удовлетворенности специалистов по размещению рекламы зависимостью размера их заработка от трудовых усилий работника;

— за счет внедрения модели премирования, основанной на KPI, возникла тесная взаимосвязь между результатами труда работников и размером получаемого ими вознаграждения, в связи с чем повысилась их заинтересованность в повышении эффективности своей деятельности;

— пересмотр организации оплаты труда в сторону повышения постоянной части заработной платы позволил повысить лояльность сотрудников к медиа-холдингу и повысить их заинтересованность к работе в данной организации;

— внедрение ключевых показателей эффективности сделало критерии оценки труда сотрудников отдела размещения рекламы понятными и легко измеримыми, а так же позволило избежать субъективности в оценке деятельности сотрудников медиа-холдинга руководством данного структурного подразделения;

— в общей сложности количество ошибок, допускаемых специалистами по размещению рекламы, снизилось на 12%, что позволило минимизировать финансовые потери из-за срыва рекламных кампаний.

Исходя из проведенной оценки социально-экономической эффективности от внедряемых предложений по совершенствованию организации оплаты труда самарского подразделения медиахолдинга можно сделать вывод о том, что физические, умственные и материальные затраты, направленные на подготовку и реализацию запланированных изменений полностью окупились за счет повышения качества выполняемых сотрудниками отдела размещения рекламы работ.

Таким образом, на сегодняшний день внедрение модели премирования на основе выделения KPI является одним из наиболее эффективных средств совершенствования организации оплаты труда и повышения ее стимулирующей функции.

РИСК

Библиографический список:

1. Бабынина Л.С. Новые понятия в оплате труда как предпосылки формирования компенсационной модели оплаты труда//Нормирование и оплата труда в промышленности. 2013. № 6. С. 16–27.

2. Бездудная А.Г. Формирование человеческого капитала в современных условиях//Здоровье — основа человеческого потенциала: проблемы и пути их решения. 2007. Т. 2. № 1. С. 210.

3. Ветлужских Е.Н. Новый подход к управлению и вознаграждению//Мотивация и оплата труда. 2009. № 4. С. 302–306.

4. Просвиркина Е.Ю., Просвиркин Н.Ю. Анализ затрат на персонал в различных типах банков России//Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 3. С. 123–131.

5. Слипачук С. Внедрение новой системы премирования на основе KPI//Заработная плата. 2008. № 6. С. 63–74.

6. Утенин В.В. Бизнес замедленного действия, или практические решения для повышения эффективности организации. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. 256 с.

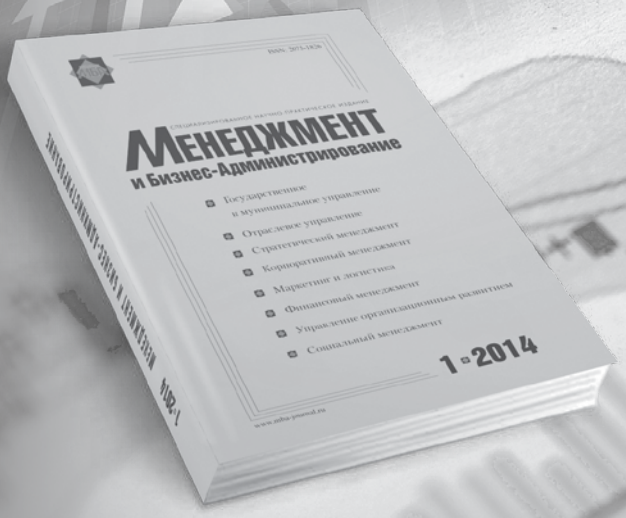
7. Федорова Л.А., Федоров Ю.О. Построение системы оплаты труда на основе KPI для повышения эффективности производства на наукоемких предприятиях РКО//Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. 2016. № 6. С. 129–130.

8. Чечина О.С., Франк Е.В. Особенности управления ключевыми сотрудниками организации//Экономика и предпринимательство. 2014. № 12–4 (53–4). С. 836–839.

9. Чечина О.С. Организация труда персонала. Практикум. — Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2008.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



Журнал

«Менеджмент и бизнес-администрирование»

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК

www.mba-journal.ru

РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

Л. Сергиенко,
к. э. н., доцент,
Департамент «Общий менеджмент»,
Финансовый университет
при Правительстве Российской
Федерации

«Доминантное» и «рецессивное» «производительное» практическое знание и «непроизводительное» практическое знание

Аннотация: обыкновенно экономику определяют как науку, изучающую социально-экономические отношения, возникающие в сфере производства. При этом основой их формирования и развития является процесс взаимодействия социально-экономических генотипов, сформированных и функционирующих в рамках данной общественной организации и направленных на удовлетворение определенных потребностей. Само конкретное содержание каждой социально значимой потребности для нас представляет интерес постольку, поскольку определяет и ограничивает процесс хозяйствования.
Ключевые слова: социогенетика, новое практическое знание, социально-экономическая изменчивость, хозяйственный опыт, традиционные индивидуальные модели хозяйственного поведения.

Annotation: normally, economy is determined as a science studying social and economic relations arising in the production sphere. Along with that, the basis of their formation and development is the process of interaction between socio-economic genotypes formed and functioning within the frames of this social organization and aimed at satisfaction of certain needs. Content of each socially significant need as such is of interest for us in so far as it determines and restricts business management process.
Keywords: sociogenetics, new practical knowledge, social and economic volatility, economic experience, specific individual models of economic behavior traditional.

В предыдущей статье «Экономика и социогенетика», опубликованной в журнале РИСК № 3, 2016 г. мы затронули проблему взаимосвязи наследственности людей и осуществляемого ими процесса практического познания. Продолжаем рассматривать данную проблему.

Так, в основе процесса производства лежит процесс практического познания, при этом труд, затраченный на его наследование, накопление и распространения, т.е. образующий ценность, единственно правильно рассматривать просто как определенную социально-экономическую, пусть и генетически обусловленную, форму производительного труда вообще.

Если величина меновой ценности определяется *количеством* труда, общественно необходимого при данной социально-экономической организации, то само существование товара (практического знания) как меновой ценности возможно только в том случае, если труд, употребленный на его производство (приобретение данного практического знания), социально необходим *качественно*. Поэтому в силу действующей в нашей хозяйственной практике социально-экономической генотипической изменчивости, практическое знание в рамках определенного социально-экономического генетического строения сообщества может носить, как «доминантный» («господствующий», в наибольшей мере определяющим направление и интенсивность процесса практического познания в целом), так и «рецессивный» характер. Необходимые при данных общественных условиях, но «не соответствующие» в полной мере господствующим критериями формирования «ценности» виды практического знания, как и затраты труда на его приобретение, представляются с этой точки зрения «рецессивными».

При этом, необходимо отметить, что «рецессивное» практическое знание может иметь не только случайный, но и общественный характер и, следовательно, так же быть «производительным». Последнее имеет место главным образом тогда, когда развитие производительных сил общества, обусловленное достигнутым им уровнем практического познания и, следовательно, социально – экономическим генотипическим строением общества, постепенно, в процессе конкурентной борьбы, начинает «заменять» его на более социально – значимый. И, как итог, оставляет за флагом известных действующих субъектов, принадлежащих к определенному «доминирующему» социально-экономическому генотипу, делая их из общественно необходимых («доминантных») общественно излишними («рецессивными»). Примером может послужить мелкое немецкое рыцарство XIV и XV веков. Развитие товарного производства, постепенно развиваясь в процессе наследования и накопления соответствующего хозяйственного знания, имело, как известно, своим результатом разрушение (замещение) экономической самостоятельности мелких поместий; самодавлеющие общественные ячейки натурального хозяйства средних веков стали тесными для новых производственных сил и форм производственной деятельности (новых нарождающихся намерений, возможностей и средств хозяйствования). Мелкое землевладение постепенно уступает новому крупному, а общая организаторская власть постепенно сосредотачивается в руках князей, ставших во

главе нового общества – государства со своей «идеологией», окончательно сложившейся и утвердившейся в качестве «доминантной» только в XVI и XVII столетиях, завершив процесс социально-экономической генотипической модификации процесса производства на данной стадии его развития. Данный процесс происходит постепенно и неоднозначно с точки зрения развития производительных сил и формирования производственных отношений. Так часть мелкого рыцарства начинает постепенно адаптироваться к предлагаемым обстоятельствам, модифицируя свою социально – экономическую принадлежность в рамках социально – экономической генотипических границах своего функционирования и развития, ориентируясь на «сотрудничество» с начинающей набирать новой производительной силой. Следовательно, эта часть мелкого рыцарства, приобретает «гетерогенный» («смешанный») характер исходя из собственной, социально – экономической генотипической природы и логики своего существования, способствующей апробации соответствующих данному хозяйственному поведению методов и форм хозяйствования. Другая часть мелкого рыцарства, утратив традиционные для себя социально – экономические условия существования в качестве организаторов (потеряв «доминирующее» собственное положение, сформировавшегося на предшествующих стадиях функционирования общества) и не имеющих возможность найти себе достойного (по их представлениям) применения в новых предлагаемых обстоятельствах, постепенно «переквалифицируется» и делает своей основной деятельностью грабеж на торговых дорогах. С точки зрения нарождающегося и распространяющегося нового товарного общества, рыцари – разбойники изначально представляются, как «рецессивный» элемент в функционирующем хозяйстве и пока они способны оказывать определенное «сопротивление» нарождающемуся порядку, ставя под сомнение его правомочность и значимость, с ними необходимо считаться, а, следовательно, их намерения, возможности и средства ведения производственной деятельности надо учитывать при утверждении собственного общественного порядка. Поэтому, они вступает в открытую и порою весьма действенную и конструктивную, на первоначальном этапе своего существования, оппозицию по отношению к начинающему набирать силу новому хозяйственному устройству. Каждый рыцарский бург, представляющий данную группу, становится со временем вполне самостоятельным социально-экономическим генотипически обусловленным образованием, выражающим свою определенную социально-экономическую направленность производственной деятельности, для которого весь окружающий мир со всеми его обитателями, включая сюда и людей, постепенно становится просто внешнею природой; поэтому разбойничий промысел с точки зрения подобного бурга является не только трудом, обеспечивающим его существование, но производительным трудом, – это просто охотничье хозяйство с тою только небольшой особенностью, что предметом охоты являются не кабаны и зайцы, торговые люди – купцы. Перейдя, на первоначальном этапе трансформации данной социально – экономической структуры хозяйственного сообщества, в категорию общественно – незначимых и, представляя из себя вполне самостоятельное «изолированное» социально – экономическое образование, представители данного социально – экономического генотипа начинает апробировать свою собственную систему ценностей и планомерной деятельности уже в новых общественных условиях. В силу этого, данная часть мелкого рыцарства с неизбежностью формирует и предлагает к реализации новые источники практического познания и, тем самым, способствует модификации и распространению действующего производственного порядка.

Очевидно, что исход данной борьбы будет предопределен уровнем достигнутого практического познания каждым из «изолированных» социально-экономических сообществ, способного обеспечить его обладателям «господствующее» положение в рамках всего общества в целом. В конце концов, кто – то с неизбежностью должен будет сойти со сцены. Ранее приобретенная своеобразная форма организации трудовой деятельности в обществе, представляющая своеобразное «государство в государстве», трансформируется в ходе конкурентной борьбы в единое социально – экономическое генетически заданное образование, воспроизводящее собственную систему жизнеобеспечения.

Достигнув своего «доминантного» положения нового порядка формируют присущую им систему жизнеобеспечения, достаточно «устойчивую» к различным «внешним» воздействиям. Поэтому, «проигравший борьбу» социально – экономический генотип (в нашем случае – рыцари – разбойники) с неизбежностью теряет свое «рецессивное» общественное положение и становится общественно – излишними и/или общественно – вредными в рамках вновь сформированного социально – экономического генотипического строения хозяйственного сообщества. И, следовательно, их деятельность оказывается за социально – экономически генетически предопределенными границами действующей системы производства.

Впрочем, наблюдаемые в реальной хозяйственной практике подобные общественные явления не всегда непосредственно воспринимаются, как вид определенного «рецессивного» производительного знания; часто представляются (в соответствии с действующей общепринятой систе-

мой оценок) просто «непроизводительным» практическим знанием, например, бездеятельное потребление. Дело в том, что проследить все процессы трансформации практического познания в ходе его эволюции (весь процесс его наследования, накопления и распространения в рамках всего социально – экономического сообщества), хотя бы, в силу «краткосрочности» человеческого существования, не представляется возможным. Тем не менее, их наличие, на том или ином этапе своего существования, всегда – результат социально-экономической генотипической модификации строения хозяйственного сообщества в ходе его эволюции.

Так, французское дворянство XVIII века дает иллюстрацию существования такого вида практического знания. Уже утратив свою хозяйственную функцию, оно сохранило доходы, вытекавшие когда – то из нее, просто вследствие сохранения некоторых общественно обусловленных юридических пережитков. Так, социально-экономический генотип, утрачивая свою производительную значимость на данной ступени своего функционирования, становится социально излишним. Ключевым источником его существования становится не «производительное» практическое знание, направленное на модификацию действующей производственной деятельности,. Подобное знание, во всех аналогичных случаях, не имеет никакого прямого отношения к производству, к процессу социально-экономической генотипической изменчивости, следовательно, формированию и развитию «нового» практического знания и потому, носит исключительно *потребительный* характер и, следовательно, относится к категории «непроизводительного». Объективным его результатом является (в данном случае), как и в животном мире, лишь гипертрофия функций питания и размножения, – впрочем, у человека столь неприглядная картина обыкновенно несколько скрашивается непомерным развитием воображения и вытекающих отсюда соответствующих эстетических эмоций.

Итак, отвлекаясь от совершенно случайных, индивидуальных видов «непроизводительного» практического знания, мы считаем возможным противопоставлять общественно – производительные функции практического знания только следующим двум видам «непроизводительного» практического знания.

В одних случаях деятельность определенных членов общества носит строго потребительский характер; их существование обеспечивается не производительным познанием и, соответственно, трудом на его осуществление. Если бы французский дворянин позапрошлого столетия, вместо того чтобы блистать на балах, заниматься охотой и придворными интригами, вздумал пролежать всю жизнь на диване, то это не внесло бы никакого потрясения в социально-экономическую обеспеченность и, следовательно, в условия его воспроизводства, его доходы ни уменьшилось бы от этого ни на один экю.

В других случаях необходимым условием существования «непроизводительного» практического знания является труд, но труд не обеспечивающий формирование и развитие производственного строя данного общества, а, направленный на его разрушение, «утилизацию». Это наблюдается тогда, когда исчезает не только производительная функция агентов его реализующего, но и социальные-экономические формы, которые когда – то ее поддерживали, были ее непосредственным отражением.

Разбойничий рыцарь не может отказаться от своей «вредной» деятельности. Для него прекратить охоту на купцов – значит умереть, даже в современное время. Все существующие виды «теневой» экономики – тому подтверждение.

Поэтому вопросы: «кому это нужно?» и «с какой целью?» остаются ключевыми и в современных условиях хозяйствования как при определении степени «доминантности» и/или «рецессивности» «производительного» практического знания, так и при отнесении затрат труда на его осуществление к категории «производительного» или «непроизводительного».

В итоге, заметим, что общая тенденция в процессе эволюции хозяйства основана на том, что мало-по-малу происходит переход некоторых категорий действующих субъектов, принадлежащих к определенным социально – экономическим генотипам, из общественно – необходимых в общественно – излишние (из «доминантных» в «рецессивные», вплоть до полной их замены новыми производительными силами) и наоборот. Такая направленность данного процесса предполагает не только появление так называемых «материально-информационных условий» новой общественной организации, формирующихся в процессе наследования и накопления и апробации практического знания, но и фактическое социально-экономическое генотипическое развитие самой этой организации, постепенное образование «нового» знания, определяющего и ограничивающего процесс эволюции новых устойчивых форм общественно-производственной деятельности, внедряющихся в старые отношения и вытесняющие их шаг за шагом, так что последние, приняв, в конце концов, характер чисто юридических пережитков, окончательно сходят с действующей арены.

В переходные эпохи, когда материальные и идеологические предпосылки нового общества находятся еще «в процессе зарождения», немыслимо дать полную и законченную формулировку законов функционирования этой едва возникающей новой системы производственных отношений без учета социально-экономического генотипического строения общества. В силу этого

немыслимо также вполне правильно оценить значение тех сторон «старого порядка», роль которых в процессе общественного новообразования еще не выяснена самою жизнью. Проблемы, остающиеся, таким образом, в анализе, по необходимости (в силу унаследованных традиций мышления) заполняются представлениями старой, отживающей «идеологии».

Из ничего нельзя создать идеи. Поэтому, какова бы ни была умственная сила, воображение и интуиция гениального субъекта, созидающего новое практическое знание в процессе производства, она может проявиться только в той или иной комбинации существующего, унаследованного им материала (представленного, как в вещном, так и информационном виде), пригодного для решения его насущных хозяйственных проблем и только в непосредственно осуществляемой им производственной деятельности. Результат данного процесса – модификация того, что уже есть. Поэтому формирование нового «производительного» практического знания в процессе наследования существующего материала, его сохранения и накопления образуют ключевую основу эволюции производства (хозяйства), процесса его социально-экономической генотипической изменчивости.

РИСК

Библиографический список:

1. ***Капелюшников Р. Философия рынка Ф. Хайека // МЭиМО. 2009. № 12.***
2. ***Коуз Р. Фирма, рынок и право. — М., 2003.***
3. ***Менар К. Экономика организаций — М., 2006.***
4. ***Хайек Ф. Конкуренция как продукт открытия // МЭиМО. 2009. № 12.***
5. ***Сергиенко Л.В. Экономика и социогенетика // РИСК. 2016. № 3.***

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Аспирантура ИТКОР
Многолетние традиции в подготовке кадров высшей квалификации

Институт «ИТКОР» проводит круглогодичный набор в очную или заочную аспирантуру и осуществляет подготовку аспирантов и соискателей в соответствии с действующей лицензией по специальностям:

- **Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: логистика, менеджмент, экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами сферы услуг)**
- **Финансы, денежное обращение и кредит**

Контакты: (499)152-42-94; asp@itkor.ru

А. Борисов,
аспирант кафедры политической экономии,
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова»

Экономика идентичности — новый этап развития поведенческой экономики

Аннотация: в статье рассматривается возникновение экономики идентичности (которую разработали Джордж Акерлоф и Рейчел Крэнтон) — нового направления в экономической теории, которое продолжает традиции поведенческой экономики и изучает экономические проблемы с учетом «несовершенства» человеческого поведения. В рамках экономики идентичности сделана попытка исследовать ряд вопросов через призму модели инсайдера-аутсайдера.
Ключевые слова: поведенческая экономика, экономика идентичности, дискриминация, мотивация персонала, идентичность, модель инсайдера-аутсайдера.

Annotation: in the article is considered the emergence of identity economics (which George Akerlof and Rachelle Krenton developed) – the new direction in the economic theory which carries on traditions of behavioral economics and considers economic problems taking into account "imperfection" of human behavior. Within identity economics the attempt to investigate a number of problems through a prism of insider-outsider model is made.
Keywords: behavioral economics, identity economics, discrimination, motivation of employees, identity, insider-outsider model.

Введение

По ходу своего развития, поведенческая экономика стала искать решения многих социальных проблем, используя новые инструменты для их понимания. Еще одной ветвью данной дисциплины в этом направлении стала разработка так называемой *экономики идентичности* — нового подхода к пониманию ряда социально-экономических проблем, который предложили Джордж Акерлоф и Рейчел Крэнтон в нескольких совместных работах [1; 2; 3; 4; 5], первой из которых была статья «Экономика и идентичность» («Economics and identity») [1], вышедшая в 2000 году.

В этой статье авторы впервые решили рассмотреть вопрос о том, как человеческая идентичность, восприятие себя и соотношение с элементами окружающей социальной реальности, может повлиять на экономическую деятельность [1].

Идентичность можно определить, как «психологическое соотнесение индивида с социальной группой или этносоциальной общностью, с которой он разделяет определенные нормы, ценности, групповые установки, а также то, как воспринимают человека окружающие, с какой из групп его соотносят» [6].

Более подробное определение понятия в рамках философской антропологии позволило бы глубже взглянуть внутрь проблемы: «… это защитный психологический механизм, позволяющий уподоблять себя другому образу» [7].

Другими словами, это восприятие себя как части некоторой совокупности, ощущение принадлежности к какой-либо группе, которое может влиять на принятие решений человеком.

В книге «Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны» [8], Акерлоф и Крэнтон дают разработанную ими терминологию в довольно органичной форме.

Авторы предлагают следующим образом посмотреть на положение экономики идентичности по отношению к экономической теории в целом:

«В нашей книге мы модифицируем и расширяем экономический анализ за счет включения понятия идентичности. Символическая фигура «человек экономический», населявшая экономические модели с начала прошлого века, касалась только экономических товаров и услуг. Затем Гэри Беккер (и его последователи) добавили в функцию полезности все виды предпочтений. После этого были добавлены психологические отклонения от «рациональности» — в особенности когнитивные предубеждения. Экономика идентичности — это следующий шаг в данной эволюции» [8].

Каждой социальной категории свойственны определенные стандарты поведения, определенные *нормы и вкусы*.

Важно отметить, что идентичность человека — это вовсе не обязательно некоторая неизменная характеристика, которая будет сопровождать его всю жизнь; более того, человек может иметь несколько идентичностей, которые будут проявляться в зависимости от обстоятельств: так, на работе человек является частью коллектива компании, с которой он себя идентифицирует, а дома — часть семьи. В долгосрочной перспективе идентичность может измениться под влиянием внешних обстоятельств.

Авторы не делают глубокого погружения в психологию и социологию, не исследуют историю понятия. Для них идентичность — это термин, которому они задают значение, независимо от размытых рамок, в пределах которых он может использоваться в других дисциплинах. Хотя они и признают, что заимствуют это понятие из контекста социологии. Джордж Акерлоф так говорит об идентичности: «Я думаю, это один из факторов, который считается ключевым в социологии

и которому экономисты пока не уделяли достаточного внимания. Это одна их тех вещей, которых недостает экономической теории и математике. Экономисты, когда ее замечают, делают неверные предсказания».

Идентичность человека определяет его нормы, ценности, идеалы, то, в каком направлении человек «идет» в течение своей жизни, какие решения принимает.

Что касается функции полезности идентичности, то следует заметить, что Акерлоф и Крэнтон не задают ее математически, очевидно предполагая, что ее исчисление вызвало бы определенные сложности. В результате, полезность идентичности либо положительная (индивид испытывает удовлетворение), либо отрицательная (дискомфорт от отсутствия ощущения идентичности), либо просто отсутствует в тех случаях, когда восприятие идентичности не имеет значения для индивида в данном контексте.

Авторы так разъясняют это понятие: «Выгода в полезности идентичности может представлять собой удовольствие, получаемое людьми, когда они выполняют некое действие, которое помогает им вписаться в группу» [8].

Исходя из этого, важнейшей характеристикой человека как участника экономической деятельности в рамках экономики идентичности «акцент на личности в социальном окружении» [8].

Акерлоф и Крэнтон рассмотрели с использованием нового метода анализа следующие вопросы:

1. Экономику организаций.
2. Экономику образования[1].
3. Гендерную дискриминацию на рабочем месте.
4. Дискриминацию национальных меньшинств.

В каждом случае авторы сумели предложить новые объяснения феноменам, некоторые из которых уже изучались экономической теорией. Так, вопросов дискриминации и образования уже касался знаменитый экономист Гэри Беккер, получивший за свои исследования в 1992 году Нобелевскую премию по экономике. Знаменитый историк экономической науки Марк Блауг писал про Беккера, что «он сделал больше, для расширения экономической науки, чем, пожалуй, любой другой экономист» [9].

Безусловно, вклад Беккера в экономическую теорию трудно преувеличить — он значительно расширил ее границы, смог предложить схему понимания сложных явлений, которые до него не были так подробно рассмотрены. Однако дополнения экономики идентичности все же достаточно существенны — она предлагает не только новый взгляд, но и новые решения.

Поведенческая экономика (и экономика идентичности, как один из ее разделов) предлагает другой путь — анализировать социально-экономические процессы с использованием методов других дисциплин. Так, экономика идентичности в основном оперирует понятиями, заимствованными из социологии и социальной психологии.

В одном из своих интервью Акерлоф даже сказал об использовании идентичности для экономического анализа: «… я занимаюсь переводом на язык экономистов того, что сделано социологами» [10].

Один из самых интересных вопросов, который рассматривает экономическая теория в рамках экономики организаций — это мотивация персонала, направленная на повышение его продуктивности. Уже давно многие ученые пришли к выводу, что сами по себе монетарные стимулы часто не являются окончательным, единственным или решающим фактором.

Пожалуй, самой знаменитой работой на эту тему стала статья американского психолога Абрахама Маслоу «Теория человеческой мотивации» («A Theory of Human Motivation») [11], вышедшая в 1943 году. Сегодня модель иерархии человеческих потребностей, которую часто называют «пирамидой Маслоу», используется экономистами, менеджерами, социологами и многими другими специалистами. Модель Маслоу довольно проста и логична: она предполагает восхождение от физиологических потребностей к духовным по мере их удовлетворения. Полагаю, определенным недостатком модели Маслоу является ее линейность: потребности находятся в четком иерархическом отношении друг к другу. Исходя из нее, когда работник получает достаточно средств на удовлетворение своих основных потребностей, сама сумма заработной платы перестает быть единственным фактором, определяющим его профессиональную мотивацию. Ему также нужны уважение коллег, удовлетворение от деятельности и, наконец, самоактуализация, которая становится венцом «пирамиды Маслоу».

Большинство современных ученых в основном соглашается с концептуальными основами теории Маслоу, однако она все же имеет некоторое ограничение в применении ввиду своей абстрактности. Степень удовлетворения тех или иных потребностей почти неизмерима количественно, некоторые требуют удовлетворения с разной частотой и интенсивностью и т.п. К тому же, модель Маслоу не учитывает многие стороны коллективной организации.

В попытке преодолеть эти недостатки впоследствии созданы более сложные теории, охватывающие большее количество факторов, влияющих на формирование потребностей человека. Например, теория американского психолога Клейтона Альдерфера предполагала три группы потребностей: потребности существования, потребности связи и роста, притом строгой иерархии между потребностями не было, и в зависимости от степе-

1 Исследования в этой области касаются в основном специфических особенностей образовательного процесса в США, и потому не будут более подробно рассматриваться далее.

Таблица 1

Основные теории мотивации

Название теории	Автор	Суть Теории	Год создания
Теория потребностей («Пирамида Маслоу»)	Абрахам Маслоу	Потребности человека находятся в четкой иерархии. По мере удовлетворения потребностей низшего уровня (физиологических), человек стремиться начать удовлетворять более «высокие» потребности.	1943
Теория приобретенных потребностей	Дэвид Макклелланд	Есть 3 главных потребности, которые взаимосвязаны: в достижении успеха, в соучастии и во власти.	1953 [14]
XY-теория	Дуглас Макгрегор	Есть два крайних варианта понимания работника: 1. Теория X — работники пытаются избегать усилий, недобросовестны и т.п. Только наказание может их мотивировать. 2. Теория У — работники, старательны и целеустремлены. Самое важное для них — это самореализация.	1957 [15]
Двухфакторная теория мотивации	Фредерик Герцберг	Два основных фактора влияют на удовлетворенность работой: гигиенический (то, что удерживает сотрудника на работе, в т.ч. отношения, зарплата и т.п.) и мотивационный (заслуги, достижения).	1959 [16]
Теория Ожиданий	Виктор Врум	Ожидаемый результат во многом определяет деятельность. Удовлетворение от предвкушения.	1964 [17]
Теория Z	Уильям Оучи	В основном, поведение работника будет определяться его отношением с коллективом — в более дружественной и комфортной обстановке эффективность будет выше.	1981 [18]

ни удовлетворения, они могли становиться более или менее ощутимыми [12].

Почти в те же годы появилось еще несколько теорий мотивации персонала: двухфакторная теория мотивации Герцберга, теория Макклеланда и другие [13]. Суть наиболее известных теорий мотивации можно было бы представить в таблице 1.

Рассматривая вопрос с разных сторон и предлагая разные схемы его понимания, все авторы сходились в одном: монетарные стимулы не только не первичны, но даже не приоритетны в большинстве случаев. Потребность в большей заработной плате является скорее вопросом повышения статуса и перехода на новый уровень потребления, а не функцией максимизации дохода: другими словами, деньги — это только средство.

Анализ, который предлагается в рамках экономики идентичности связан с несколькими работами в области социологии. Американский социолог Дональд Френсис Рой в 1952 году выпустил статью «Ограничения по квотам и сокрытие производительности в механическом цехе» («Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop») [19], в которой описал необычное поведение рабочих на одной чикагской фабрике. В коллективе существовала договоренность о норме выработки, которую «запрещалось» превышать, хотя это и могло бы принести рабочему дополнительный доход. Нарушители этого правила «наказывались». Таким образом, чтобы стать частью коллектива и нормально работать, новому сотруднику было необходимо подчиниться правилам, которые уже выработала группа. Он должен был решать, становиться «своим» или «чужим».

Впоследствии, опираясь на это исследование, шведский экономист Ассар Линдбек и его американский коллега Денис Сноуэр предложили для понимания вынужденной безработицы так называемую *Теорию инсайдеров-аутсайдеров* в своей совместной работе, вышедшей в 1984 году [20]. В этой теории предполагается, что работники, уже занимающие должность в компании на протяжении какого-то времени (инсайдеры) могут не допускать до работы новых сотрудников (аутсайдеров), если те представляют для них «угрозу». Так, например, если цена на рынке труда упала, инсайдеры могут поддерживать свой уровень зарплаты за счет того, что буквально не дают новым работникам нормально функционировать в коллективе.

Работы Линдбека и Сноуэра и Роя изучают разные процессы и касаются разных вопросов. Но именно в них был предложен взгляд на коллектив фирмы как на систему взаимодействия между «своими» и «чужими», а также то, как это может повлиять на экономические показатели.

В работах Акерлофа и Крэнтон также используют понятия инсайдера и аутсайдера. Но, в отличие от упомянутых выше авторов, они изучают не сам коллектив, а именно человека в коллективе (группе). В экономике идентичности понятие инсайдера и аутсайдера трансформируются — теперь противопоставление происходит не только между старыми и новыми сотрудниками, но также между, например, сотрудниками и руководством.

Инсайдер — работник, отождествляющий себя с компанией и получающий, как следствие, большее удовлетворение от работы, которая для него становится «личной». Аутсайдер же не чувствует принадлежности, и потому его деятельность более безразлична, или даже вызывает неприятные эмоции. Основной вывод: руководству необходимо прилагать максимум усилий, чтобы большинство работников чувствовали себя именно инсайдерами, и тогда дополнительные расходы, необходимые для повышения качества работы будут ниже.

Важность данного наблюдения авторы характеризуют следующим образом: «Мы рассматриваем самоидентификацию как следующий этап в эволюции экономического моделирования организаций», «…соображения, связанные с самоидентификацией, дают гораздо более богатый и, как мы убеждены, более близкий к жизни портрет организаций, чем тот, что существует в экономической литературе сейчас» [21, с. 126].

В книге «Экономика идентичности» [8] Акерлоф и Крэнтон рассмотрели еще 3 вопроса через призму восприятия человеком собственной идентичности (и модель инсайдера — аутсайдера, применительно к разным обстоятельствам): проблемы образования, расовой и гендерной дискриминации. В случае с образованием анализ связан с реалиями американского общества, некоторые из которых далеки от российской действительности, поэтому подробное рассмотрение его здесь представляется нецелесообразным. Впрочем, на нетипичной для нас ситуации, авторы показали механизм действия их теории.

Акерлоф и Крэнтон рассмотрели 2 вида дискриминации: по гендерному и по расовому признаку. Классическое понимание этих вопросов, которое сегодня обыкновенно используется в экономической теории, принадлежит Гэрри Беккеру, однако он был представителем неоклассики, и его подход не учитывал психологическую и социальную сторону с необходимой глубиной.

По мнению Акерлофа и Крэнтон, гендерная дискриминация чаще всего связана со сложившимися стереотипами. Например, есть работы, которые считаются «мужскими», или же «женскими». Однако авторы обращают внимание на то, что эти стереотипы постепенно меняются, трансформируются, и не последнюю роль в этом играют различные общественные движения.

Таким образом, сложившиеся социальные стандарты и стереотипы могут быть изменены, и взяться за эту задачу может (и иногда должно) государство, особенно в тех случаях, когда эти стандарты и стереотипы становятся устаревшими и вредными. Тем более, что воля на государственном уровне может достаточно быстро создать новую социальную норму, которая, даже если и будет встречать противодействие, быстро установится, если будет закреплена юридически.

Тема гендерной и этнической дискриминации редко затрагивается в российской прессе и научной литературе. Возможно, это связано с тем, что в России не сформировалась как таковая культура обсуждения этих вопросов. Во времена СССР они игнорировались, при том, что советская пропаганда постулировала безусловное равенство полов и представителей разных народов во всех сферах жизни страны.

Однако уже сейчас опросы общественного мнения показывают, что граждане России начинают ощущать эту проблему: так, существует мнение, что мужчине легче подняться по карьерной лестнице, а вопрос «равноправия полов» считают актуальным около 75% женщин, а среди мужчин он интересен только 51% [22].

Свой ответ на вопрос ВЦИОМ относительно того, кого бы не хотелось видеть своим соседом по лестничной площадке, многие респонденты связали именно с национальностью [23, с. 16].

Есть основания считать, что эти вопросы будут становиться все более актуальными с годами, и в какой-то момент потребуется решать проблемы, которые из них вытекают. Экономика идентичности может предложить некоторые решения.

Другой актуальной для России проблемой является формирование новой национальной (гражданской) идентичности, которая вот уже более 25 лет так и не появилась взамен ушедшей советской.

Идентичность человека как гражданина определяет многие стороны его жизни: его профессиональные интересы, его заинтересованность в процветании государства, его желание исполнять свои налоговые обязательства, в конце концов. Она формирует его облик в экономической деятельности, задает основы его этическим стандартам поведения как предпринимателя, наемного работника или государственного служащего.

Этот вопрос иногда поднимается на высшем уровне — уже не раз руководство страны говорило о необходимости создания так называемой «Национальной идеи». Возможно, в рамках подхода, который предлагает экономика идентичности, можно было бы решить и эту проблему.

Заключение

Джордж Акерлоф и Рейчел Крэнтон предложили расширить модель анализа человеческого поведения с учетом достижений социологии и социальной психологии, введя в экономику новое для нее понятие — идентичность.

В рамках экономики идентичности Акерлоф и Крэнтон предложили простой и понятный инструмент, который может пролить свет на механизмы функционирования некоторых сложных социально-экономических процессов.

Авторы рассмотрели возможность применения этого инструмента к экономике образования, теории организации и вопросам дискриминации. Принятый ранее в неоклассической теории подход к анализу некоторых из перечисленных явлений не объяснял многих тонкостей.

Вероятно, идентичность может считаться одним из важнейших количественно неизмеримых факторов, которые следует учитывать экономистам.

Принципиальное значение имеет то, что на идентичность можно повлиять, и это может принести пользу: не прилагая титанических усилий,

работодатель может сделать работника-аутсайдера инсайдером, тем самым сделав его более лояльным компании, повысив его производительность.

Фактор идентичности помогает дополнить модель человека еще одной реалистичной предпосылкой: его восприятием себя относительно коллектива (или любой группы людей, которая может быть дифференцируема). Взгляд авторов направлен на острые социальные проблемы, которые, при этом, предлагается решать достаточно простыми методами.

Норма, связанная с идентичностью, существует только пока в нее «верят». Вся природа связанных с ней отношений носит исключительно конвенциональный характер. То есть норму можно преодолеть, если она деструктивна, можно «повредить» систему связанной с ней идентичности, можно ее скорректировать, если это необходимо.

Как уже отмечалось, для Джорджа Акерлофа исследование идентичности стало новым этапом в эволюции экономического моделирования организаций. Ранее он уже посвящал свои исследования этому вопросу, изучая, например, причины нисходящей жесткости заработной платы. Идентичность можно считать одной из таких причин.

Только недавно возникшая теория, вероятно, еще требует некоторой доработки, но также имеет значительные перспективы для развития.

Можно сказать, что экономика идентичности лежит на стыке институциональной и поведенческой экономической теории, сочетая элементы методологий этих двух направлений. Она исследует институционально-обусловленные социальные процессы с учетом данных, которые были получены исследователями в других областях социально-гуманитарного знания.

Вопросы, поднятые в исследовании Акерлофа и Крэнтон, если еще не стали, то уже в скором времени могут стать чрезвычайно актуальными для России. Дискуссия о проблемах, связанных с дискриминацией (по гендерному и национальному признаку), долгие годы обходилась стороной как в прессе, так и в научной литературе, однако в последнее время общество начало проявлять интерес к этой проблеме (не из-за ее ли обострения?). Впрочем, культура обсуждения подобных деликатных тем еще не сформировалась в российском обществе.

РИСК

Библиографический список:

1. Akerlof George A. & Kranton Rachel E. Economics and Identity // The Quarterly Journal of Economics. 2000. Vol. 115 (3). P. 715–753.

2. Akerlof George A. & Kranton Rachel E. 2002. Identity and Schooling: Some Lessons for the Economics of Education // Journal of Economic Literature, American Economic Association. 2002. Vol. 40(4). December. P. 1167–1201.

3. Akerlof George A. & Kranton Rachel E. Identity and the Economics of Organizations // Journal of Economic Perspectives, American Economic Association. 2005. Vol. 19(1). Winter. P. 9–32.

4. Akerlof George A. & Kranton Rachel E. Identity, Supervision, and Work Groups //American Economic Review, American Economic Association. 2008. Vol. 98(2). May. P. 212–17.

5. Akerlof George A. & Kranton Rachel E. Identity Economics: How Our Identities Shape Our Work, Wages, and Well-Being. 2011. 224 p.

6. Словарь социолингвистических терминов / отв. редак. В.Ю. Михальченко. М., 2006. 312 с.

7. Гуревич П.С. Проблема идентичности человека в философской антропологии // Вопросы социальной теории. 2010. Т. IV. С. 63–87.

8. Акерлоф Дж.А., Крэнтон Р.Е. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны. М: Карьера Пресс. 2010.

9. Блауг М. 100 великих экономистов после Кейнса. СПб.: Экономикус, 2009. 353 с.

10. Акерлоф Дж. Интервью // Журнал Экономическая социология. №4. 2002. Т. 3. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205038/ecsoc_t3_n4.pdf).

11. Maslow Abraham. A Theory of Human Motivation // Originally Published in Psychological Review. 1943. P. 370–396.

12. Управление персоналом: учеб. для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.

13. Теория менеджмента: учеб. для вузов / ред. Латфуллин Габдельахат Рашидович. 2-е. СПб.: Издательский дом «Питер», 2013.

14. McClelland D.C., Atkinson J.W., Clark R.A. and Lowell E.L. The Achievement Motive. NY: Appleton-Century-Crofts, 1953.

15. McGregor Douglas. Human Side of Enterprise // Management Review. № 11. 1957. 41–49 pp.

16. Herzberg Frederick; Mausner Bernard; Snyderman Barbara B. The Motivationto Work (2nd ed.). NY: JohnWiley, 1959.

17. Vroom V. H. Work and motivation. NY: Wiley, 1964.

18. Ouchi William G. (1981). Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge. Addison-Wesley, 1981. 283 pp.

19. Roy Donald. Quota Restriction and Goldbricking in a Machine Shop // American Journal of Sociology. 1952. №57. March. Pp. 427–442.

20. Lindbeck A., Snower D.J. Involuntary Unemployment as an Insider-outsider Dilemma. Institute for International Economic Studies. 1984.

21. Акерлоф Дж.А., Крэнтон Р.Е. Идентичность и экономика организаций // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 2. С. 107–130.
22. Борусяк Л., Левинсон А. Обыденный сексизм: существует ли в России равноправие полов // Сайт www.rbc.ru. 13 апреля. URL: http://www.rbc.ru/opinions/society/13/04/2016/570e361f9a79477063c54efd).
23. Федоров В. Современная российская идентичность. URL: https://wciom.ru/fileadmin/file/reports_conferences/2014/2014–02–19-os_identichnost.pdf).

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ
И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА»
(ОАО «ИТКОР»)

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

office@itkor.ru
Тел. 8 (499) 152-18-23
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16
www.itkor.ru

реклама

Н. Томина,
к. э. н., доцент, Академия ФСИН России

Частные и государственные инвестиции в человеческий капитал

Аннотация: статья посвящена актуальной теме частных и государственных инвестиций в формирование человеческого капитала, в образовательную сферу, исходя из интересов субъектов образования. Автор рассматривает государственно-частное партнерство в образовании, делает вывод о рассмотрении направлений подготовки кадров в качестве инвестиционных образовательных проектов в соответствии с признанными мировыми моделями государственно-частного партнерства и теории управления проектами.
Ключевые слова: человеческий капитал, образовательная сфера, частные интересы субъектов образования, государственно-частное партнерство, инвестиционный образовательный проект.

Annotation: the article is devoted to the theme of private and public investment in human capital formation in educational sphere based on the interests of the subjects of education. The author examines the public-private partnership in education, concludes that considering the training as an investment in educational projects in accordance with the recognized international models of public-private partnerships and the theory of project management.
Keywords: human capital, educational sphere, the private interests of the subjects of education, a public-private partnership, investment education project.

Многие ученые экономисты полагают, что обеспечение нового качества экономического роста в России может быть создано с помощью социального ресурса — человеческого капитала, важнейшей составляющей которого является испытывающее в последнее время недостаток инвестиций образование. Для образовательной среды инвестиции в человеческий капитал составляют расходы на образование и формирование профессиональных компетенций, повышение квалификации, или, другими словами, все затраты, направленные на повышение темпов экономического роста. Как и все виды инвестиций, вложения в человеческий капитал носят рисковый характер, поэтому важно определить источники и эффективность инвестиций в сферу его производства.

Стейкхолдерами в области образования являются граждане, государство в лице государственных (муниципальных) органов власти, фирмы/компании, нуждающиеся в эффективном человеческом капитале, образовательные учреждения, непосредственно осуществляющие деятельность по его производству и посредники между названными субъектами (рисунок 1). Именно от результативного взаимодействия этих субъектов зависят успехи в образовательной среде, которая в последние десятилетия переживает важные преобразования, вызванные переходом на западную и рыночную модели образования, формализацией процесса обучения и снижением качественного уровня знаний обучающихся. Вместе с тем, многие проблемы в сфере высшего образования в значительной степени вызваны изъянами переходной экономики, кризисными явлениями в стране и существенным уменьшением бюджетных ассигнований. Наличествующие инвестиционные потоки на необходимые преобразования в материальной базе большинства образовательных учреждений настолько невелики, что говорить об их эффективном действии безосновательно. При этом не все инвестиции в силу их рискованности и различия интересов стейкхолдеров могут быть признаны одинаково успешными, и далеко не все инвесторы в результате могут получить ожидаемый экономический и социальный эффект. Рассмотрим, как согласуются между собой инвестиционные потоки в области высшего образования, и каковы перспективы.

Граждане, желающие добиться успеха в жизни и не располагающие по тем или иным причинам возможностью обучаться на бюджетной основе, инвестируют личные средства или средства родителей в развитие собственного человеческого капитала, учитывая, что частные и государственные вузы не игнорируют социальные запросы. Граждане самостоятельно принимают решение о целесообразности вложений и несут полную ответственность за их реализацию, принимая на себя вероятные риски. При этом физические лица не ставят целью развивать материальный и интеллектуальный потенциал вуза, они в большинстве своем преследуют исключительно собственный интерес, заключающийся в инвестициях в себя, в формирование собственного человеческого капитала, в востребованные профессиональные компетенции, в свое успешное будущее. Более того среди критериев выбора вуза, помимо стоимости обучения по избранному направлению подготовки, они изначально рассматривают степень престижности вуза, уже созданные в нем условия для качественного, мотивированного, социально состоятельного обучения и другие факторы. Другими словами, частные инвестиционные интересы граждан представляют собой скорее высокие ожидания феномена инвестиций в свой человеческий капитал, чем как важный фактор генерирования нового физического и инновационного качества выбранного вуза.

Вузовское образование в России по количественным параметрам достаточно показательно, качественный же анализ по направлениям подготовки и специальностям обнаруживает, что наблюдается переизбыток одних специалистов

(например, юристов, менеджеров, экономистов) и недостаток других (в частности, инженеров). Это было вызвано тем, что как частные, так и государственные вузы в сложный переходный период в экономике в целях становления первых и выживания вторых зарабатывали в силу дефицита денежных средств подготовкой тех кадров, для которых не требовалась основательная материальная база, действовал и инерционный механизм.

Согласно динамике расходов на образование в России наблюдается снижение финансирования этой сферы. Затраты на образование в расходах консолидированного бюджета РФ составляли наибольшую долю в 2008 г. В период с 2011 по 2014 г. расходы менялись несущественно, но в 2015 г. их доля имела наименьшую величину [2]. Данные о долях затрат на образование в расходах консолидированного бюджета страны включают текущие и капитальные расходы федерального, регионального и местного уровней власти на высшее и послевузовское профессиональное образование, а также же прямые госрасходы на учебные заведения и субсидии населению. Добавим к сказанному то, что в нынешней политике образования в РФ в целях снижения административных расходов реализуется общая тенденция массового объединения учебных заведений всех уровней, экономические и социальные последствия которой предсказать затруднительно. Эти обстоятельства предопределяют потребность поиска механизмов привлечения добавочного финансирования и путей решения возникающих при этом проблем.

Интеллектуальный вузовский менеджмент, как никто, понимает, что для экономического и социального развития общества инвестиции в человеческий капитал имеют особое значение. Так, человеческий капитал, сформированный в начале жизни человека, позволяет длительно им пользоваться; «образование в течение жизни» и практический опыт позволяют преумножать накопленный потенциал. Отсюда ценность и объем человеческого капитала со временем не убывают, а увеличиваются (иными словами, человеческий капитал подвержен износу с «обратным знаком»), следовательно, доходность инвестиций в человеческий капитал также может существенно возрастать [7]. Таким образом, вложения в человеческий капитал посредством образования повышает эффективность деятельности человека в качестве работника в той или иной компании, но не только: обучение в современной инновационной образовательной среде ускоряет и облегчает процесс накопления знаний и навыков и дальнейшего формирования интегрально-деятельных умений, в которых нуждаются экономические субъекты рынка.

В условиях сокращения бюджетных расходов на образование до 400 млрд руб., средства, полученные от частных инвесторов в лице обучающихся граждан, которые составляют до половины внебюджетных доходов вузов, длительное время направлялись частными вузами – на достижение доходности, государственными – на решение текущих проблем. Под термином «инвестиции» в экономике образования понимаются вложения в материально-техническую базу: капитальное строительство, ремонт, закупки оборудования. Благодаря федеральным целевым программам и нацпроекту «Образование» объем вложений в материально-техническую базу образовательных учреждений к 2008 г. увеличился с 9 до 16 млрд рублей, однако начавшееся с 2009 г. сокращение коснулось и инвестиционной составляющей. Так, по большинству федеральных целевых программ лимит капитальных вложений к 2015 г. уменьшился почти на 20%.

Конечно, многие вузы, ориентируясь на мировой опыт, в последние десятилетия многое сделали для использования механизмов привлечения частных средств в образовательную среду. Среди них [5]:

- создание и развитие наблюдательных, попечительских, общественных, управляющих и иных видов советов;
- социальное партнерство (формирование профессиональных стандартов, разработка и совершенствование содержания образовательных программ для разных категорий обучающихся, совместное формулирование тем курсовых и дипломных проектов с ориентацией на конкретных заказчиков из числа потенциальных работодателей из государственного и частного сектора);
- создание ассоциаций выпускников (Alumni);
- привлечение благотворительных средств и др.

Бизнес, как непосредственный потребитель человеческого капитала, и весьма в нем заинтересованный в силу растущей с годами доходности, в период переходной экономики слабо интересовался образовательной деятельностью и не оказывал должного воздействия на рынок образовательных услуг. Поэтому он не смог повлиять на ввод до настоящего времени ему непонятного уровнего образования (поскольку нужны средства на завершающую доводку бакалавра в стенах учебного заведения или в самой фирме); не обосновал перспективного кадрового обеспечения, и допустил тем самым неэффективные вложения в обучение невостребованных фирмами кадров и утрату человеческого капитала.

В последнее время бизнес активно взаимодействует со многими вузами: осуществляет финансовые пожертвования в эндаументы; вкладывает средства в инвестиционные фонды развития вуза, грантовые образовательные программы и прямые социальные инвестиции для преобразования рынка труда; формирует совместные проекты на основе софинансирования и взаимной выгоды;

лоббирует интересы образовательных учреждений; проводит совместные акции и мероприятия; предоставляет вузам товары и услуги на безвозмездной основе [5]. Например, Газпром ежегодно принимает на работу 1200 выпускников вузов, именно в их подготовку он, заключив договоры с 30 профильными вузами, вкладывает средства.

Все высокотехнологические компании имеют в своих бюджетах статью расходов, связанную с подготовкой кадров, так как без обеспечения должным человеческим капиталом не могут максимизировать доходность. Они ежегодно вкладывают средства в развитие различных молодежных программ, поддержку фондов и т.п., заключают договоры с вузами, набирают на контрактной основе студентов на новые профессии, назначают именные стипендии, поддерживают конкурсы, и, таким образом формируя к себе лояльное отношение, окупают инвестиции в предпочтительные технические направления.

Разумеется, все вышеназванные направления привлечения ресурсов в образовательный процесс весьма актуальны и значимы для физического и интеллектуального развития реализуемых образовательных программ, но они в большинстве своем касаются вузов, находящихся в авангарде, использовавших и ранее и ныне немалую долю государственных средств.

Нельзя не коснуться деятельности территориальных органов власти, которые обязаны на региональном и муниципальном уровнях оказывать законодательное и организационно-экономическое регулирование деятельности образовательных структур высшего образования. Государство осуществило нормативно-правовое обеспечение, формализацию и регулярный контроль образовательного процесса, а его управленческие структуры участвуют в разного рода вузовских советах и мероприятиях и, безусловно, решают важные задачи. Но, как всегда, для властных органов и, соответственно, всех субъектов сферы высшего образования необозримым и неуправляемым оказывается рынок труда. По-прежнему неясно, с какими профессиональными компетенциями, в каком количестве в ближайшей и среднесрочной перспективе потребуются кадры с высшим образованием в регионах, какие инвестиционные/инновационные образовательные проекты актуальны для производства и накопления человеческого капитала, способного поднять качество жизни в регионе на новый экономический и социальный уровень.

Мировая практика выработала несколько механизмов привлечения частных капиталов в образование: государственно-частное партнерство (ГЧП), и уже упомянутые эндаумент – фонды, инвестиционные фонды и гранты и другие. ГЧП в сфере образования — это особая форма сотрудничества бизнеса и государства, построенная на объединении имеющихся в их распоряжении интеллектуальных и иных ресурсов и использовании взаимных преимуществ в целях реализации образовательных проектов на основе законодательных актов и специальных соглашений с учетом взаимной дополнительной выгоды на основе заранее просчитанных рисков [4, 5].

От лица государства субъектами ГЧП выступают: органы государственной власти и муниципального самоуправления; некоммерческие организации; федеральные и муниципальные учреждения, реализующие образовательные программы; от лица частного сектора – коммерческие и отдельные некоммерческие организации различных организационно-правовых форм собственности (с долевым участием государства или без него), в том числе частные образовательные учреждения; физические лица.

С 1 января 2016 г. вступил в силу Федеральный закон от 13 июля 2015 г. N 224-ФЗ «О государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (за исключением статьи 46, которая вступила в силу 14 июля 2015 г.). Он позволит изыскать формы и механизмы привлечения инвестиций в образовательную сферу, обеспечить равноправные и юридически оформленные обязательства партнеров ГЧП.

На практике ГЧП в образовании рассматривают, прежде всего, как форму проектного финансирования. Этот подход гораздо ближе к зарубежному, западному пониманию и, по нашему мнению, к нему применимы способы и механизмы управления инвестиционными/инновационными проектами [3].

Для организации ГЧП и реализации крупных инвестиционно-образовательных проектов федерального уровня создаются специальные проектные организации в форме некоммерческого партнерства, при меньших масштабах — союзы, в которых участники заключают юридически обязывающие соглашения, где их гарантом выступает субъект федерации в лице правительства или комитета по имуществу.

Большую роль играют сегодня проекты ГЧП при создании и развитии университетских комплексов, объединяющих государственные органы власти, образовательные, исследовательские и иные учреждения и организации. Первые проекты с использованием внебюджетных инвестиций появились в таких регионах России, как Ханты-Мансийский автономный округ, Пушкинский район города Санкт-Петербург. Такая инновационная структура вуза позволяет повысить эффективность и качество образовательного процесса, развить его прикладную направленность, максимально использовать интеллектуальные, материальные, информационные и иные ресурсы для проведения научных

Рис. 1. Государственно-частное партнерство как гарантия приватных интересов его субъектов в реализации профессиональных обраызовательных программ

и прикладных исследований, разработки инновационных проектов и формирования человеческого капитала [1].

Особое внимание при создании союзов некоммерческого партнерства в регионах следует обратить на роль органов власти и сложившуюся конъюнктуру рынка интеллектуального труда. Необходимо трансформировать существующую структуру подготовки кадров с высшим образованием исходя из перспективных интересов регионального бизнеса и граждан, тем самым перераспределить бюджетные ассигнования на образование в пользу прогрессивных направлений подготовки, и перенаправить на них часть личных средств граждан посредством реализации инвестиционных проектов союзами некоммерческого партнерства. Мировой опыт представляет много вариантов оплаты гражданами обучения в вузах [6], их модификация с учетом российских условий и интересов физических лиц могла бы способствовать целесообразному внедрению моделей ГЧП и использованию механизмов привлечения инвестиций в образование по прогрессивным формам ГЧП.

Исходя из изложенного, сотрудничество образовательных учреждений высшего профессионального образования с государственными структурами, бизнесом и населением на основе норм и правил ГЧП – это определенная гарантия ответственности [4] участников образовательного процесса перед государством, бизнесом, образовательными учреждениями и гражданами. На рис. 1 представлена схема, в которой отражены (выделено жирными стрелками) возможности ГЧП в сфере образования и гарантии приватных интересов и многосторонней ответственности всех его участников.

РИСК

Библиографический список:

1. Макаров И.Н., Колесников В.В. Государственно-частное партнерство в образовании как база формирования конкурентоспособных трудовых ресурсов в условиях информационной экономики [Текст] // Креативная экономика. 2011. № 9 (57). С. 22–27.

2. Петрова Д.Д. Государственные инвестиции в образование в России / Д.Д. Петрова, А.А. Маштак [Текст] // Научное сообщество студентов: материалы VI Междунар. студенч. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 31 дек. 2015 г.) / редкол.: О.Н. Широков [и др.]. — Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. С. 253–256.

3. Романова М.В. Управление проектами: учеб. пособие [Текст]. — М.: ИД «ФОРУМ»; «ИНФРА-М», 2007. — 256 с.

4. Томина Н.М., Цибульская Г.З. Образование в свете государственно-частного партнерства [Текст] // Экономика и право: теоретические и практические проблемы современности. Материалы междунар. конференции в 2-х ч. НОУ ВО МАЭП 3 марта 2016 года / отв. ред. Е.В. Прысь. — Казань: БУК, 2016. Ч. 1. — 218 с. раздел 2. С. 208–213.

5. http://www.anspa.ru/.

6. http://bujet.ru/article/263901.php.

7. http://www.e-rej.ru/Articles/2006/Sharok.pdf.

Влияние интеграционных процессов в Европейском Союзе на динамику уровня безработицы[1]

П. Дружинин,
д. э. н., доцент,
ведущий научный сотрудник,
Институт экономики КарНЦ РАН,

Е. Прокопьев,
к. э. н., младший научный сотрудник
отдела Моделирования
и прогнозирования регионального
развития ИЭ КарНЦ РАН, доцент
кафедры Экономики и финансов,
РАНХиГС (Карельский филиал)

Аннотация: в статье рассматривается динамика уровня безработицы в странах ЕС за последние сорок лет, и выявляется влияние интеграционных процессов. За этот период ЕС вырос с девяти стран до двадцати восьми. Отдельно анализируется вступление стран с разным уровнем экономического развития. Показано, что положительный эффект для новых членов ЕС, как правило, проявляется не сразу, а через некоторое время. В межкризисный период страны ЕС сближаются по своим показателям. Показано, что уровень безработицы в стране в определенный момент времени связан с производительностью труда – чем она выше, тем меньше уровень безработицы, но рост производительности труда с течением времени в стране не гарантирует снижения безработицы. Кризисы приводят к дивергенции, уровень безработицы и некоторые другие показатели у стран с неэффективной экономикой резко ухудшаются.
Ключевые слова: занятость, безработица, интеграция, Европейский союз, производительность труда.

Annotation: this paper seeks to gain insights on the dynamics of unemployment in the EU over the past forty years, and identifies the impact of the integration process. During this period, the EU has grown from nine to twenty-eight countries. We shed light on accession to EU of countries with different levels of economic development. Results show that positive effect on the new EU member is not immediately, but after some time. EU countries converge on the parameters in the absence of crises. It has been shown that the level of unemployment in a country at a time associated with labor productivity – the higher it is, the lower the unemployment rate, however, labor productivity growth over time in a country does not guarantee the reduction of unemployment. Crises lead to divergence, the unemployment rate and some other indicators in countries with inefficient economy sharply deteriorated.
Keywords: employment, unemployment, integration, European Union, labor productivity.

Введение и обзор. Развитие экономики, прежде всего, рост ее эффективности часто ведет к росту безработицы. Интеграционные процессы и вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО) также могут способствовать банкротству предприятий и росту безработицы, поэтому обычно сопровождаются соглашениями, которые позволяют отдельным государствам сохранять малоэффективные сектора. Например, Финляндия, вступая в Европейский союз (ЕС), оговорила субсидирование сельского хозяйства не только из государственного бюджета, но и бюджета ЕС. В результате процесс сокращения количества северных убыточных ферм происходит достаточно медленно.

Власти ЕС большое внимание уделяют повышению уровня занятости и даже в 2002 г. провозгласили своей целью достижение к 2010 г. полной занятости трудоспособного населения [1]. Пришедший в 2008 г. из Соединенных Штатов Америки кризис не дал возможности осуществить грандиозные планы, хотя и ранее стало ясно, что цели недостижимы, особенно когда в Германии, ведущей стране ЕС, в 2003–2005 гг. резко выросла безработица. В 2013 г. уровень безработицы фактически вернулся к показателям начала 90-х гг., а по Еврозоне и превысил их (Рис. 1).

Экономический рост может приводить к росту безработицы из-за технического прогресса и роста производительности труда, но возможен и вариант быстрого роста, когда возникает потребность в новых кадрах, создаются новые предприятия, на новой для данной территории технологической базе и при росте производительности труда растет занятость и снижается безработица. По закону Оукена рост производства в определенных пределах не ведет к изменению уровня безработицы, при более высоких темпах роста безработица снижается, а при более низких — растет.

Интенсификация международной торговли, процесс интеграции может иметь и положительное, и отрицательное влияние, как это было показано в исследованиях таможенных союзов. Данная теория строится на сравнении торговли между странами в условиях существования у каждой из них собственного таможенного тарифа, и в условиях заключения между ними соглашения о таможенном союзе, устраняющего тарифы во взаимной торговле. В результате его создания в эконо-

1 Исследование осуществлено при финансовой поддержке РФФИ по проекту № 15-06-04086а «Исследование влияния расширения ЕС на эффективность его экономики на основе математических моделей»

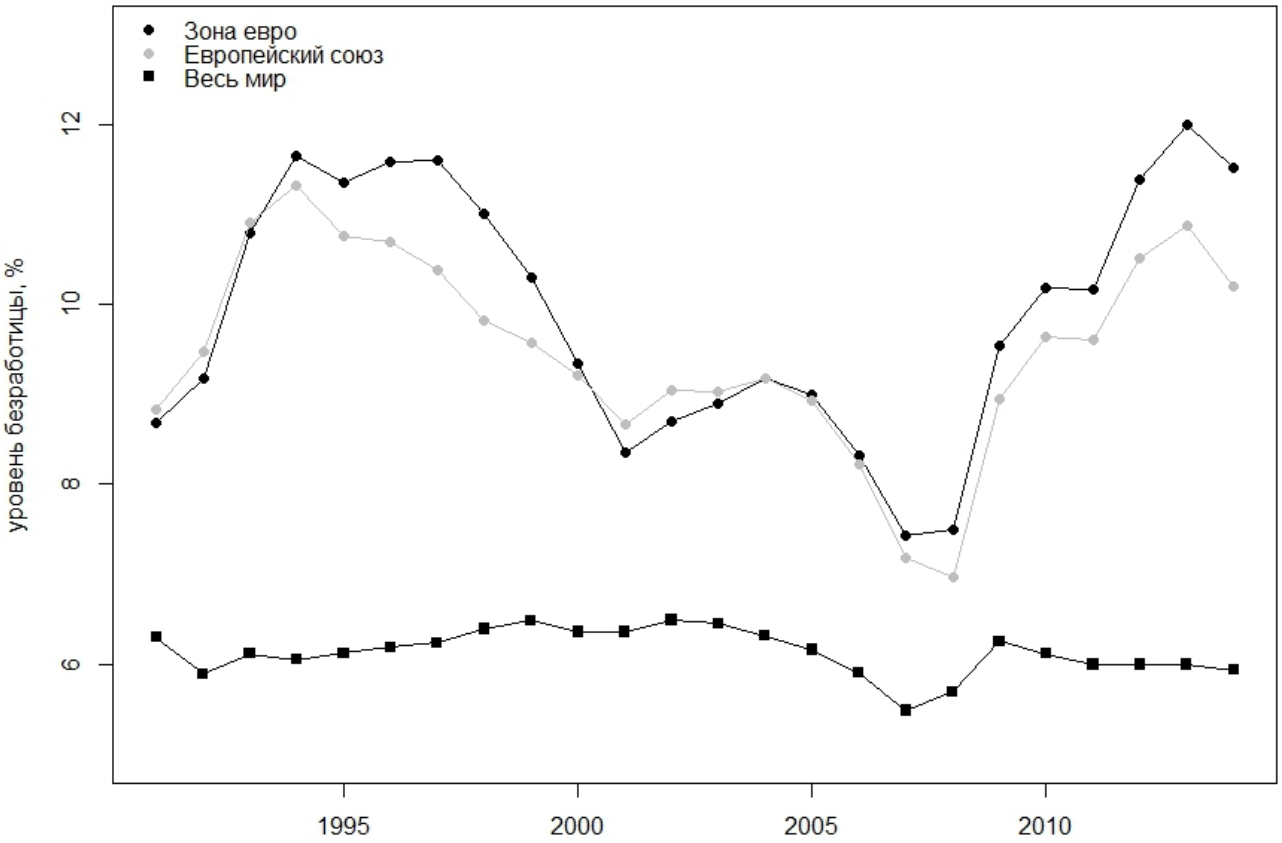


Рис. 1. Динамика уровня безработицы мировой экономики, ЕС и еврозоны в 1991-2014 гг.

мике возникают эффекты, проявляющиеся сразу после создания таможенного союза и на более поздних стадиях его функционирования. Результаты большей части эмпирических исследований данных вопросов, как правило, говорят о положительном эффекте развития международной торговли, который повышает эффективность экономики нескольких стран. Но надо отметить, что «создание торговли» ведет к снижению валового внутреннего продукта (ВВП) и росту безработицы в тех странах и регионах, где производилась продукция, которая теперь импортируется.

Для исследования влияния различных факторов на динамику уровня безработицы обычно строятся многофакторные уравнения, причем особое внимание уделяется инвестициям. Было показано, что прямые иностранные инвестиции оказали значимое положительное влияние и привели к снижению уровня безработицы в странах Восточной Европы и отдельных странах Центральной и Северной Европы [2]. В то же время влияние инфляции оказалось малозначимо.

Влияние производительности труда оказалось разнонаправлено, для одних стран ее рост вел к росту безработицы, для других — к снижению. Было показано, что характер данной взаимосвязи существенно зависит от природы испытываемых экономикой шоков: если преобладают технологические шоки, то рост производительности ассоциируется со снижением занятости и ростом безработицы, тогда как при шоках спроса производительность и занятость имеют положительную связь [3, 4]. На данных Алжира, в сравнении со странами Восточной Европы, Магриба и Ближнего Востока, было показано, что у стран с более низкой производительностью труда более высокая безработица [5]. Аналогичные результаты были получены для Нигерии, где особо выделялась молодежная безработица [6]. Молодежь не имеет высокой квалификации и с начала кризиса в первую очередь теряет работу, что было показано во множестве исследований.

Влияние роста производительности труда может различаться во времени. Исследования на данных развитых стран привели к выводу, что рост производительности труда ведет к росту безработицы в краткосрочной и среднесрочной перспективе, но способствует росту занятости в долгосрочной перспективе [7]. Рост производительности труда в большинстве стран ЕС ведет лишь к росту зарплаты и редко — к росту занятости [1]. Видимо если оплата труда формируется при активном участии профсоюзов, то рост производительности усилит их переговорные позиции и позволит добиться повышения зарплаты. Надо отметить, что в одной стране в одни годы рост ВВП и производительности труда приводили к снижению безработицы, а в другие — к ее росту. Например, в 1995–1998 гг. и в 2005–2008 гг.

в Польше при росте производительности труда уменьшалась безработица, а в другие годы безработица росла. Закрытие неэффективных предприятий ведет к росту производительности труда и одновременно уменьшает занятость [8].

Для обоснования выводов по динамике безработицы строятся специальные модели, причем используются разные виды уравнений в зависимости от особенностей данных, чаще всего — линейные [9, 10]. Исследования стран ЕС показали, что для описания связи между уровнем безработицы и доходами населения по пространственным данным линейная зависимость оказалась неудачной. По пространственным данным за 2012 г. линейная функция показала плохие статистические характеристики, коэффициент детерминации оказался лишь R^2=0.12. В то же время гипербола достаточно хорошо отражает зависимость, очень высок коэффициент детерминации R^2=0.98. Значит при невысоком уровне доходов их увеличение дает значительный эффект, а при высоком уровне эффект малозаметен [11].

Высокий уровень безработицы может быть вызван внешними причинами. В Финляндии в начале 90-х гг. резко выросла безработица из-за распада СССР, который был основным торговым партнером Финляндии. Вступление в ЕС создало возможности для резкого увеличения экспорта продукции в Европу, и уровень безработицы снижался вплоть до кризиса 2008–2009 гг. С 1995 г., момента вступления в ЕС, производительность труда росла намного быстрее, чем в ЕС в целом [12].

Либерализация внешней торговли в РФ в начале 90-х гг. была одним из ключевых факторов спада экономики, особенно в регионах с большим удельным весом обрабатывающей промышленности, таких, как Ивановская, Брянская, Костромская, Рязанская, Ярославская и другие области. Аналогичная ситуация была и в других странах. Вступление Кыргызстана в ВТО привело к глубокому затяжному кризису, предприятия многих отраслей оказались неконкурентоспособны. Исследование последствий формирования Евразийского экономического союза (ЕАЭС) для сельского хозяйства Казахстана показало, что по большинству подотраслей Казахстан понесет потери, а в наиболее выигрышном положении окажется Белоруссия [13].

Исследования по российским данным показали, что существует частичная зависимость безработицы от производительности труда. Расчеты по моделям, учитывающим также и динамику заработной платы, привели к выводу, что либо связь безработицы с заработной платой доминирует над ее связью с производительностью труда, либо с 1995 г. преобладали шоки спроса [14].

Высокий уровень безработицы является серьезной проблемой для ЕС, поэтому значительное количество исследований посвящено анализу динамики безработицы, факторам, влияющим на нее, и мерам борьбы с ней в разных странах ЕС [15–20]. В данной статье рассматривается влияние интеграционных процессов, как меняется безработица в странах, вступивших в ЕС, и в ЕС в целом.

Методика и данные. В статье анализируются процессы, связанные и изменением занятости и безработицы в ЕС с 1975 по 2014 гг., строятся графики показателей и осуществляется поиск зависимостей, связанных с влиянием интеграционных процессов. ЕС за этот период расширялся в 1986 г., в 1995 г., в 2004 г. и в 2007 г., когда вступали несколько стран, кроме того в 1981 г. в ЕС вступила Греция, и в 2013 г. — Хорватия. Для оценки влияния вступления новых стран на динамику социально-экономических показателей рассматривалось три периода, в середине которых вступала группа стран. Период определялся от момента вступления предыдущей группы стран до вступления третьей группы стран. В итоге получилось три пересекающихся временных отрезка: 1975–1994 гг., 1986–2003 гг. и 1994–2014 гг. Анализ динамики и взаимосвязи показателей внутри каждого периода позволял оценить, как изменилось их поведение после вступления очередной группы стран. Подход к оценке интеграции и основные методики и модели анализа данных были предложены ранее [21].

Использовалось несколько источников данных, основной была база данных Евростата (сайт http://ec.europa.eu/eurostat). В разделах «экономика и финансы» и «занятость и безработица» содержатся таблицы по всем странам ЕС за 1970–2014 гг. за некоторым исключением. Недостающая информация была получена из сборников Eurostat Yearbook, также с сайта Евростата, баз данных Всемирного банка (сайт http://data.worldbank.org/indicator) и Международной организации труда (сайт МОТ http://laborsta.ilo.org). Были собраны данные по следующим странам: Германия, Франция, Италия, Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Дания, Ирландия, Великобритания, Греция, Испания, Португалия, Швеция, Финляндия и Австрия, Польша, Чехия, Словакия, Венгрия, Кипр, Мальта, Эстония, Латвия, Литва, Словения, Болгария и Румыния. Данные по Хорватии не рассматривались, поскольку они имелись лишь за два года, и сделать выводы по ним невозможно.

Для проведения расчетов использовались следующие показатели: валовой внутренний продукт (ВВП), численность занятых, численность безработных, уровень безработицы, инвестиции. По ВВП за базовый год взяты данные 2010 г., в расчетах использовались индексы, и данные в ценах 2010 г. По безработице были взяты данные по методике МОТ и данные по регистрируемой безработице. По инвестициям за базовый год взяты данные 2010 г., в расчетах использовались

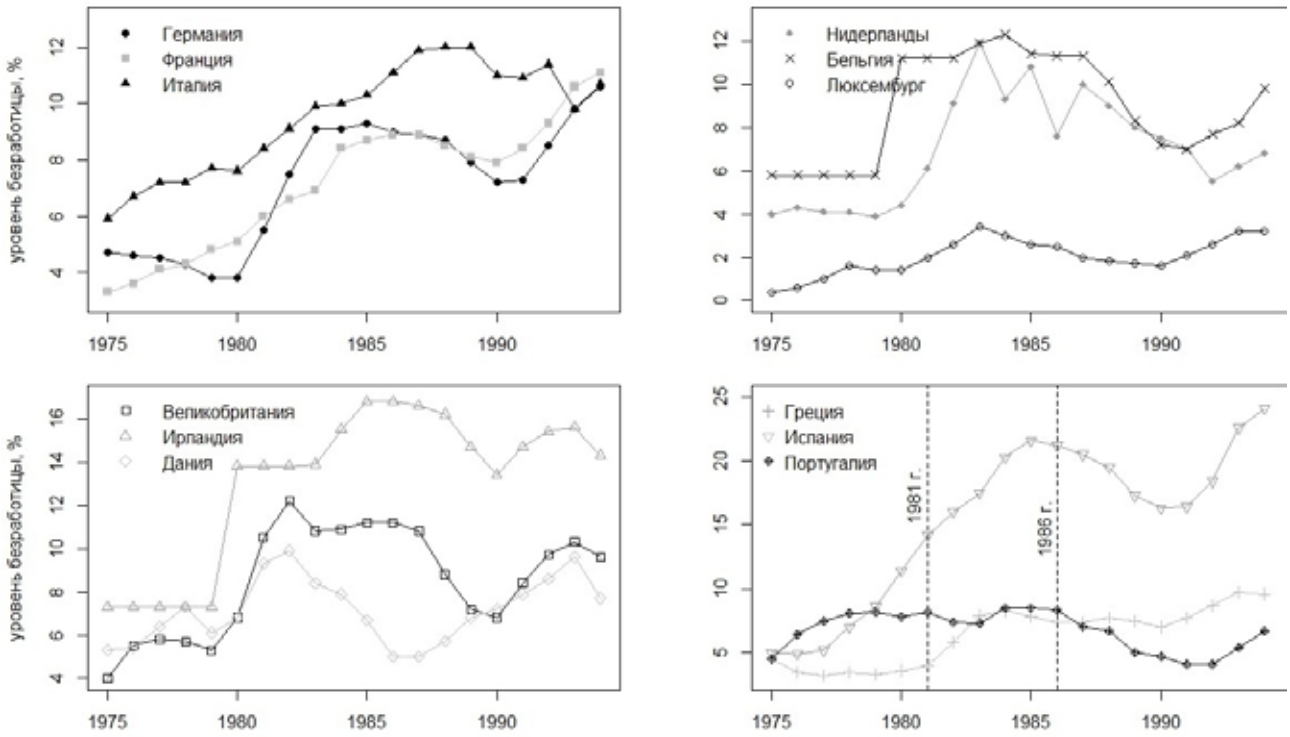


Рис. 2. Динамика уровня безработицы стран ЕС в 1975–1994 гг.

индексы, и данные в ценах 2010 г. Фондовооруженность считалась через отношение суммы инвестиций за пять лет — текущий и четыре предыдущих — к численности занятых за текущий год. Производительность труда рассчитывалась по ВВП и численности занятых.

Строились и анализировались графики показателей, характеризующих занятость, определялась типология стран по характеру зависимости количества безработных и занятых. Основное внимание было уделено поиску зависимости уровня безработицы от показателей, характеризующих технологическое развитие: производительности труда и фондовооруженности. Анализ влияния отдельных стран и структурных сдвигов на изменение уровня безработицы в ЕС проводился по стандартным формулам из экономической статистики.

Анализ графиков по периодам позволил сформировать гипотезы о зависимости показателей, предложить вид уравнений. Кроме линейных и мультипликативных уравнений рассматривалась и гипербола, которая достаточно хорошо отражает зависимость уровня безработицы от производительности труда. Рассматривались временные зависимости, пространственные (кросс-секшн) и панельные. Для пространственных данных анализировалось изменение с течением времени вида зависимости и параметров уравнений.

Результаты расчетов. В первом периоде уровень безработицы большинства стран растет (Рис. 2).

Причем у некоторых стран рост безработицы сопровождается все время или длительное время ростом занятости, что может быть связано с миграцией (Германия, Франция, Италия и Греция). Лишь в Испании и частично в Нидерландах при росте занятости снижается безработица. Вступление южных стран в ЕС привело к снижению в Испании и Португалии уровня безработицы сразу, а в Греции через несколько лет.

Если рассматривать график уровня безработицы в зависимости от производительности труда или фондовооруженности (Рис. 3), то выводы несколько меняются. Для каждой страны с ростом производительности труда растет безработица, но чем выше в стране производительность труда, тем ниже уровень безработицы (исключение — Португалия). Зависимость линейная с достаточно высоким коэффициентом детерминации в 1975 г. — R^2=0.35 (без учета данных по Португалии R^2=0.51). С течением времени эта связь ослабевает, показатели разных стран сближаются и по производительности труда, и по уровню безработицы (кроме Испании). Зависимость уровня безработицы от фондовооруженности несколько слабее.

По панельным данным строилось линейное уравнение, и по графику видно, что с ростом производительности труда в каждой стране (черные точки – расчетные данные) растет уровень безработицы, но у стран с более высокой производительностью труда более низкий уровень безработицы (Рис. 3). Полученное уравнение, с девятью фиктивными переменными для учета особенностей двенадцати стран, имеет достаточно высокий коэффициент детерминации — R^2=0.64,

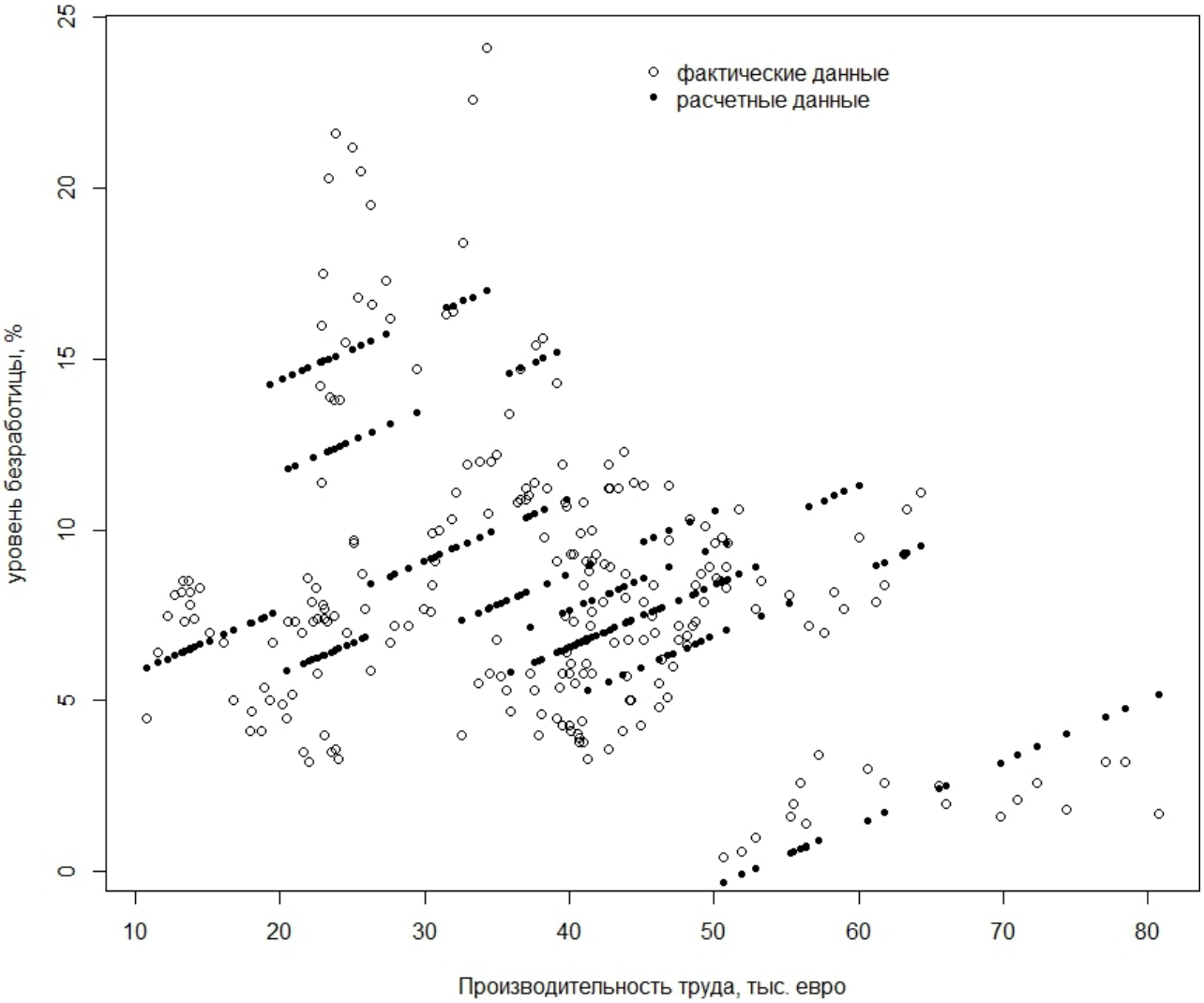


Рис. 3. Динамика уровня безработицы стран ЕС в зависимости от производительности труда в 1975–1994 гг.

оно подтверждает, что у стран с более высокой производительностью труда более низкий уровень безработицы (табл. 1). В табл. 2 страны с более высокой производительностью труда имеют более низкий коэффициент, значит и более низкий уровень безработицы.

Проведенные ранее расчеты показали, что страны ЕС сближаются по уровню производительности труда, значит, у стран с более низким ее уровнем она растет быстрее, и, исходя из полученных уравнений в межкризисный период, уровни безработицы стран ЕС также сближаются [22].

Таблица 1

Результаты расчетов параметров зависимости уровня безработицы от производительности труда для панельных данных стран ЕС за 1975–1994 гг. (в скобках – t статистика, коэффициенты при фиктивных переменных приведены в таблице 2)

Функция	A	B	R2	F	p
Линейная $z(t) = A + B \times y(t)$	4.0 (5.3)	0.183 (5.8)	0.64	40.2	0.0000

Таблица 2

Коэффициенты при фиктивных переменных для стран ЕС с учетом свободного члена уравнения

Люксембург	Франция	Германия, Дания, Нидерланды	Бельгия	Великобритания	Греция	Италия	Португалия	Ирландия	Испания
-9.6	-2.2	-0.7	0,3	1.4	2.1	3.6	4.0	8.0	10.7

Рост уровня безработицы был связан в значительной степени с ее ростом в южных странах. Их доля в занятости ЕС была примерно 15%, но их доля в приросте уровня безработицы — 33%. Примерно 30% прироста связано с Францией и Италией, 21% — Германией и 16% — Великобританией, влияние остальных стран несущественно, а структурные сдвиги уменьшили безработицу лишь на 2%. Вступившие в ЕС в первом периоде южные страны (Испания, Греция, Португалия) имели значительно менее эффективную экономику и очень медленно адаптировались к требованиям ЕС.

Во втором периоде у большинства стран уровень безработицы падал, а у вступивших в 1995 г. стран был зафиксирован ее рост в период вступления, и затем уже началось снижение. Построенные графики и уравнения показывают существование зависимости уровня безработицы от производительности труда или фондовооруженности. Как и в первом периоде, чем выше в стране производительность труда, тем ниже уровень безработицы (опять исключение – Португалия). Но теперь с ростом производительности труда в стране уровень безработицы снижается, зависимость линейная с коэффициентом детерминации в 1986 г. — R^2=0.32. С течением времени эта связь ослабевает. Аналогичная картина и для зависимости уровня безработицы от фондовооруженности, но несколько меньше коэффициент детерминации — R^2=0.25.

По панельным данным строилось два уравнения: линейное и гипербола, оба с десятью фиктивными переменными для пятнадцати стран для отражения их особенностей. Полученные уравнения достаточно хорошо отображают поведение уровня безработицы и имеют практически одинаковые хорошие статистические характеристики, коэффициент детерминации — R^2=0.68 в обоих случаях (табл. 3).

Оба уравнения также подтверждают, что у стран с более высокой производительностью труда более низкий уровень безработицы. Приведенные в таблице 4 коэффициенты также показывают, что страны с более высокой производительностью труда имеют более низкий коэффициент, значит и более низкий уровень безработицы (Рис. 4). При конвергенции стран ЕС по производительности труда более быстрый рост производительности труда у стран с ее низким уровнем ведет к конвергенции по уровню безработицы.

Снижение уровня безработицы в ЕС в этот период было связано со странами, вступившими в 70-х и 80-х гг., в северных странах, вступивших в этом периоде, уровень безработицы несколько повысился. Как и в прошлом периоде, во вновь вступивших странах безработица некоторое время растет, положительный результат проявляется через продолжительное время. Страны-основатели (Германия, Франция, Италия, Нидерланды, Бельгия, Люксембург) незначительно повлияли на динамику общего по ЕС уровня безработицы, рост безработицы в Германии в основном компенсировался снижением в других пяти странах. Структурные сдвиги оказали незначительное отрицательное влияние.

Процесс снижения безработицы прерывается кризисами и резким ростом безработицы, причем кризис может охватить отдельные страны. Уровень безработицы в большинстве стран ЕС падал до кризиса 2008–2009 гг., затем с 2010 г. у части стран начались положительные сдвиги, но в целом в ЕС и в зоне евро безработица стала снижаться только в 2014 г.

В третьем периоде в большинстве стран с ростом занятости безработица снижается, но в некоторых — растет. В Австрии, Мальте и Люксембурге уже с середины 90-х гг. при увеличении занятости безработица растет, миграция

Таблица 3

Результаты расчетов параметров зависимости уровня безработицы от производительности труда для панельных данных стран ЕС за 1986–2003 гг. (в скобках – t статистика, коэффициенты при фиктивных переменных не приведены)

Функция	A	B	R2	F	p
Линейная $z(t) = A + B \times y(t)$	9.47 (14.9)	-0.072 (-7.0)	0.68	50.4	0.0000
Гипербола $z(t) = A + B / y(t)$	3.62 (7.2)	1.11 (6.8)	0.68	49.8	0.0000

Таблица 4

Коэффициенты при фиктивных переменных для стран ЕС с учетом свободного члена уравнения

Австрия	Люксембург	Германия	Швеция, Нидерланды	Дания	Великобритания, Греция	Франция, Финляндия	Бельгия, Португалия	Италия	Ирландия	Испания
7.6	8.1	8.8	9.47	10.0	11.1	11.6	12.5	13.7	14.6	19.2

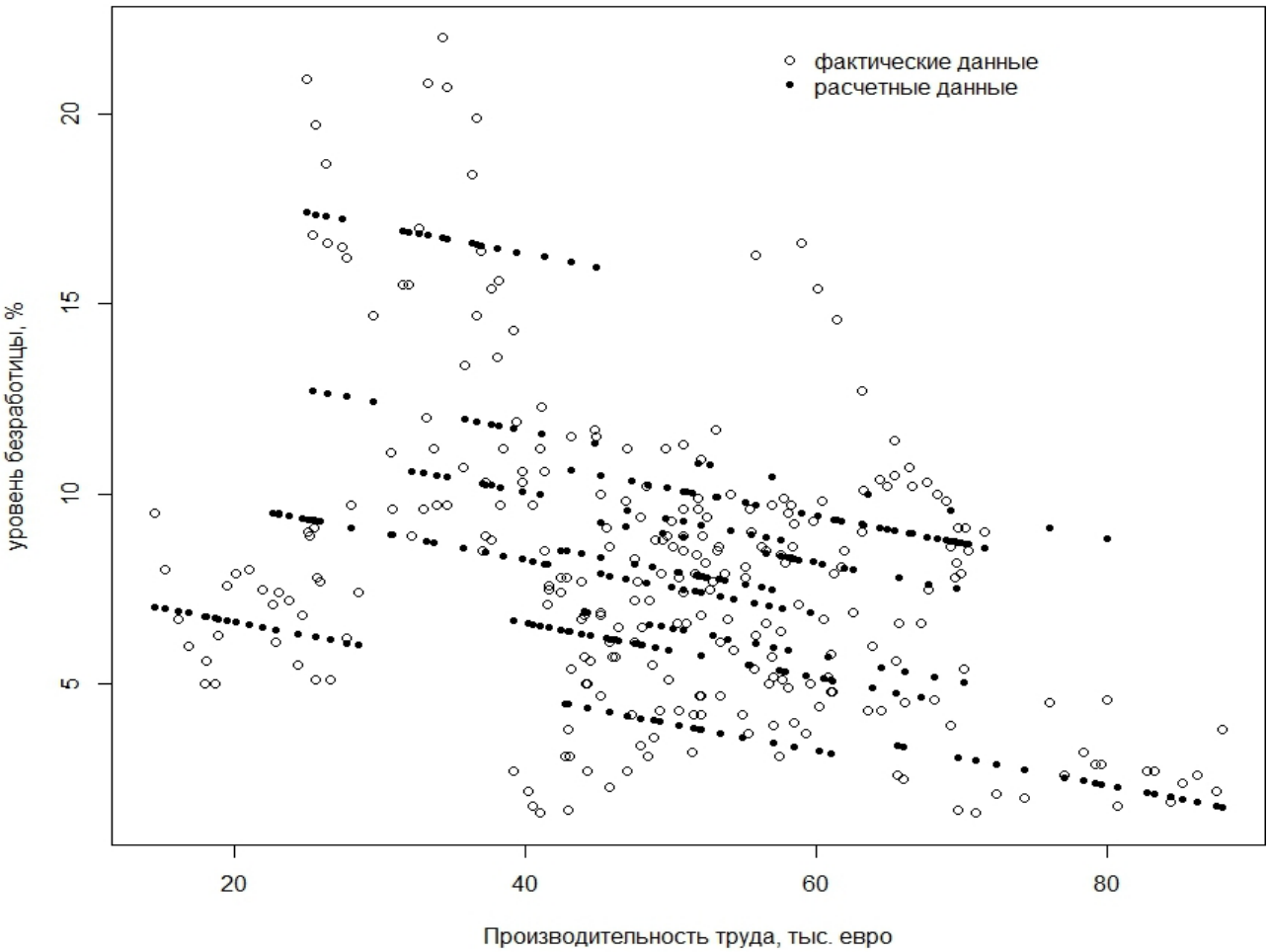


Рис. 4. Динамика уровня безработицы стран ЕС в зависимости от производительности труда в 1986–2003 гг.

стала для них проблемой достаточно давно. В Люксембурге в отдельные годы численность населения возрастала на 1% за счет миграции, в Австрии более 15% занятых родились за границей, а более 10% занятых — иностранцы. Еще несколько стран столкнулись с данной проблемой позже. В Великобритании, Швеции, Бельгии, Нидерландах и Кипре с середины 2000-х гг. изменилась тенденция и при росте занятости стала возрастать безработица. Видимо вступление новых стран привело к более активному оттоку трудоспособного населения в более развитые страны, в СМИ активно обсуждалась проблема «польского сантехника». И в странах Восточной Европы не было временного подъема уровня безработицы при вступлении в ЕС, как у вступивших ранее стран. Беженцы еще усложнили положение, в Германии два миллиона безработных, и к ним видимо добавятся еще два миллиона беженцев.

В целом за период уровень безработицы в ЕС практически не изменился, хотя сильно колебался. Ее рост в странах-основателях и южных странах был компенсирован снижением в северных странах.

Анализ графиков зависимости уровня безработицы от производительности труда и фондовооруженности привел выводу о необходимости для данного периода отдельно рассматривать 12 стран, вступивших в 2000-х гг. У двенадцати стран Восточной Европы есть зависимость уровня безработицы от производительности труда, в 1995 г. коэффициент детерминации составлял R^2=0.52. После их вступления в ЕС положение стало выравниваться, и к 2013 г. зависимость исчезла. По странам, вступившим до 2000 г., зависимость сохраняется до 2013 г., но из-за резкого роста безработицы в Испании и Греции, зависимость по пространственными данным для всех 27 стран ЕС отсутствует. Но в целом, как и во втором периоде, чем выше в стране производительность труда, тем ниже уровень безработицы и с ростом производительности труда в стране уровень безработицы несколько снижается.

По панельным данным снова строилось два уравнения: линейное и гипербола, оба с десятью фиктивными переменными для двадцати семи стран для отражения их особенностей. Расчеты подтверждают, что с ростом производительности труда уровень безработицы снижается. Поскольку уровень безработицы очень сильно колебался в трех странах: Греции, Кипре и Испании, то статистические характеристики невысокие — коэффициент детерминации — R^2=0.49 в обоих слу-

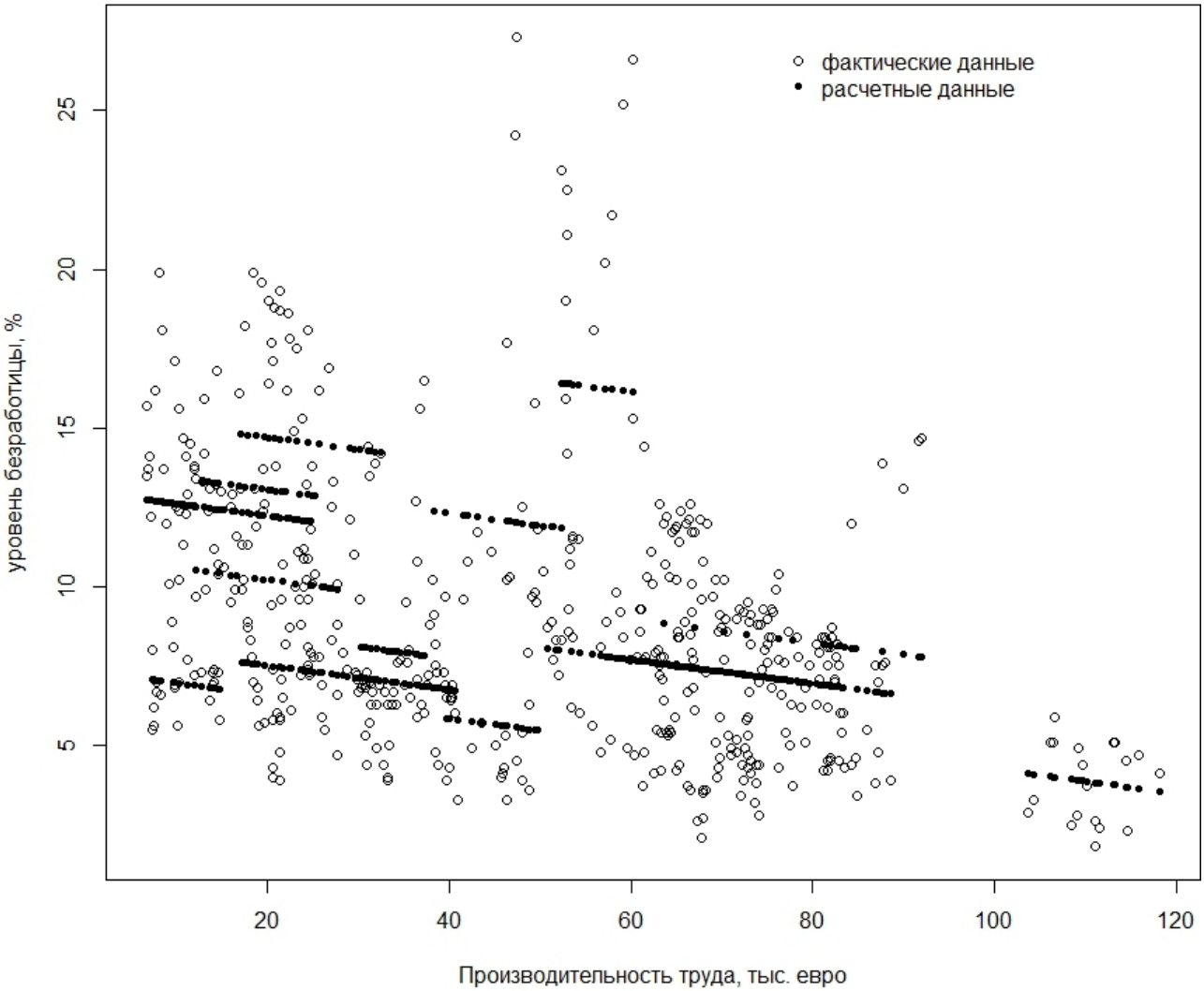


Рис. 5. Динамика уровня безработицы стран ЕС в зависимости от производительности труда в 1995–2014 гг.

чаях (табл. 5). Опять оба уравнения подтверждают, что у стран с более высокой производительностью труда более низкий уровень безработицы (табл. 6, рис. 5).

Обсуждение и выводы. Анализ данных по странам ЕС за 1975–2014 гг. показал значительные колебания как количества безработных, так и уровня безработицы, особенно в южных странах: Греции, Испании и Кипре. Расчеты подтверждают предположение о связи производительности труда и уровня безработицы в ЕС, страны с более высокой производительностью

Таблица 5

Результаты расчетов параметров зависимости уровня безработицы от производительности труда для панельных данных стран ЕС за 1995–2014 гг. (в скобках — t статистика, коэффициенты при фиктивных переменных не приведены)

Функция	A	B	R2	F	p
Линейная $z(t) = A + B \times y(t)$	7.34 (11.2)	-0.038 (-2.8)	0.49	43.8	0.0000
Гипербола $z(t) = A + B / y(t)$	2.93 (2.2)	0.40 (3.4)	0.49	37.2	0.0000

Таблица 6

Коэффициенты при фиктивных переменных для стран ЕС с учетом свободного члена уравнения

Кипр, Румыния	Люксем-бург	Чехия, Мальта, Венгрия, Словения	Португалия	Австрия, Германия, Швеция, Нидерланды, Италия, Бельгия, Дания, Великобритания, Франция, Финляндия	Эстония	Ирландия	Латвия, Литва, Болгария	Словакия	Греция, Польша	Испания
7.34	8.0	8.2	9.3	9.9	10.8	11.2	12.9	15.4	13,8	18.4

труда имеют более низкий уровень безработицы. Страны ЕС характеризуются конвергенцией по производительности труда, значит, ее рост для стран Южной и Восточной Европы будет приводить к более низкому уровню безработицы. Уровни безработицы сближаются в периоды между кризисами, в кризис в отдельных странах происходит резкий рост безработицы. В период до и сразу после вступления в ЕС уровень безработицы у большинства стран возрастает, положительный эффект интеграции сказывается через некоторое время, и этот эффект зависит от проводимой в стране экономической политики.

РИСК

Библиографический список:

1. Говорова Н.В. Европа без безработных? // Современная Европа. 2002. № 3. С. 99–103.

2. Костюченко Н.П., Шкабарин Г. Определение возможностей и границ влияния политики ЕЦБ на уровень безработицы в странах Европейского Союза // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2016. № 5. С. 106–114.

3. Gali J. Technology, Employment, and the Business Cycle: Do Technology Shocks Explain Aggregate Fluctuations // NBER Working Paper 5721. 32 p.

4. Daly M., Fernald J., Jorda O., Nechio F. Output and Unemployment Dynamics. Federal Reserve Bank of San Francisco. 2013. 32 p.

5. Krodar K. Why Has Unemployment in Algeria Been Higher than in MENA and Transition Countries? IMF Working Paper. WP/07/210. 2007. IMF. 30 p.

6. Agbodike F., Igbokwe-Ibeto J., Umeifekem U. Young unemployment and labour productivity in Nigeria: The nexus // Journal of Research and Development. 2015. Vol. 2. № 8. P. 14–28.

7. Gallegati M., Ramseyyand J., Semmler W. Does Productivity Affect Unemployment? A Time-Frequency Analysis for the US. Wavelet Applications in Economics and Finance. Springer. 2014. P.23–46.

8. Квиатковски К.К. Основные сложности спроса и предложения на польском рынке труда в период внедрения страны в Европейское сообщество // Проблемы экономики, финансов и управления производством. 2009. № 27. С. 210–221.

9. Горидько Н.П., Нижегородцев Р.М. Краткосрочная кривая Филлипса для экономики Швеции: построение лаговых регрессионных моделей // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2012. № 13. С. 155–161.

10. Горидько Н.П., Нижегородцев Р.М. Регрессионное моделирование связи между инфляцией и безработицей для регионов Севера и Арктики // Друкеровский вестник. 2015. №4. С. 37–58.

11. Яровая В.В. Зависимость между уровнем безработицы и доходами населения в странах Европейского Союза // Знание. 2016. № 4–3. С. 51–55.

12. Килин Ю.М. Финляндия в Евросоюзе, 1995–2015 гг.: итоги и перспективы // Современная Европа. 2015. № 5. С. 48–58.

13. Темирбекова А., Ускеленова А., Болуспаев Ш., Алдабергенов Н. Влияние интеграции на конкурентоспособность национальной экономики (на примере АПК ЕАЭС) // Евразийская экономическая интеграция. 2015. № 1. С. 95–118.

14. Вакуленко Е.С., Гурвич Е.Т. Моделирование механизмов российского рынка труда. Препринт WP3/2014/08. Серия WP3. Проблемы рынка труда. 2014. 33 с.

15. Рассадина И.И. Современные тенденции регулирования рынка труда стран ЕС // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. Менеджмент. № 1. С. 116–141.

16. Михеев Д.В., Семенова А.М. Проблема трудоустройства в странах ЕС в Начале XXI века // Вестник Псковского государственного университета. Серия: Социально-гуманитарные науки. 2014. № 4. С. 16–26.

17. Аникееева Н.Е. Испания в период мирового кризиса // Вестник МГИМО Университета. 2009. № 3–4. С. 62–67.

18. Морозова И.А., Сахабутдинова Л.Р. Проблемы долговой нагрузки стран PIIGS (Португалия, Ирландия, Италия, Греция, Испания) // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2013. Т. 16. № 11. С. 44–51.

19. Лукьянова К.К. Зарубежный опыт регулирования занятости // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2016. Т. 10. №3. С. 109–115.

20. Хижный Э.К. Занятость, безработица и социальная защищенность граждан ЕС // Актуальные проблемы Европы. 2002. № 3. С. 134–148.

21. Дружинин П.В. Моделирование структурных сдвигов на основе специальных функций / Государство и бизнес. Современные проблемы экономики. Материалы VII международной научно-практической конференции. — СПб.: СЗИУ. 2015. С. 11–16.

22. Дружинин П.В., Морошкина М.В. Эффективность экономики северных стран после вступления в Европейский Союз // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2016. №1. С. 60–68.

Угрозы и стратегические направления обеспечения экономической безопасности России

Н. Буренина,
к. э. н., доцент,
доцент кафедры менеджмента устойчивого развития Института экономики и управления (структурное подразделение), ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Аннотация: в работе исследованы и проанализированы наиболее вероятные внешние и внутренние угрозы экономической безопасности Российской Федерации, проведен сравнительный анализ фактических показателей экономической безопасности за 2014–2015 гг. с пороговыми значениями, дана их количественная оценка, разработаны основные стратегические направления обеспечения экономической безопасности Российской Федерации.
Ключевые слова: критерии экономической безопасности, угрозы экономической безопасности, количественный анализ, макроэкономические показатели, пороговые значения, оценка показателей экономической безопасности, стратегические направления.

Annotation: the most credible external and internal threats of economic security to Russian Federation are in-process investigational and analysed, the comparative analysis of actual indexes of economic security is conducted for 2014–2015 with thresholdings, their quantitative estimation is given, basic strategic directions of providing of economic security of Russian Federation are worked out.
Keywords: criteria of economic security, threat of economic security, quantitative analysis, macroeconomic indexes, thresholdings, estimation of indexes of economic security, strategic directions.

Актуальность проблемы. Экономическая безопасность системы, как считают многие эксперты, подразумевает сохранение суверенитета, устойчивое динамическое развитие системы, постоянный рост уровня жизни населения при воздействии неблагоприятных внешних и внутренних факторов. Российская экономика, начиная с 2014 года, находится в сложном кризисном положении в результате введения экономических и финансовых санкций, резкого снижения цен на нефть. Многие показатели экономической безопасности находятся ниже порогового уровня. Все эти факторы, несомненно, угрожают экономической безопасности России.

Многие ученые проводят исследования в области экономической безопасности государства [1–7], исследуют направления совершенствования управления экономической безопасностью. Однако недостаточно исследован вопрос выхода из создавшегося сложного экономического положения. Необходимо проанализировать угрозы экономической безопасности России и наметить стратегические мероприятия по обеспечению экономической безопасности.

Поэтому **целью** данного исследования является выделить наиболее вероятные внешние и внутренние угрозы экономической безопасности Российской Федерации, дать количественную оценку показателей экономической безопасности путем проведения сравнительного анализа фактических показателейза 2014–2015гг., сравнив их с пороговыми значениями, разработать стратегические направления обеспечения экономической безопасности Российской Федерации.

Результаты исследования. Оценку показателей экономической безопасности проводят путем их сравнения с пороговыми показателями, под которыми понимаются значения, ниже которых экономическая система теряет свою безопасность, самодостаточность, конкурентоспособность, устойчивость.

Для оценки экономической безопасности страны средимакроэкономических показателей можно выделить систему основных показателей экономической безопасности:

- уровень и качество жизни населения;
- темпы инфляции;
- норма безработицы;
- экономический рост;
- дефицит бюджета;
- размер государственного долга;
- состояние золотовалютных резервов;
- деятельность теневой экономики.

Все эти показатели должны в комплексе мониториться государственными органами, Советом безопасности РФ, в постоянном режиме с тем, чтобы не допустить их падения ниже порогового уровня. Нельзя допускать рост одного показателя за счет другого. Необходимо разработать стратегию, которой у нас пока еще нет, и планировать систему показателейна перспективу, например к 2018 году, к 2020–2024 году, характеризующих экономическую безопасность [9].

При разработке стратегического плананеобходимо проводить глубокий анализ наиболее вероятных угроз национальным интересам России, прежде всего, в области экономики:

- угроза продолжающегося отставания России от развитых стран по масштабам экономики и конкурентоспособности;
- несбалансированная структура экономики и товарных рынков;

♦ отсутствие развитого машиностроительного комплекса;

♦ медленная диверсификация производства;

♦ слабая активизация инновационных процессов;

♦ неустойчивость роста добычи нефти и газа и резкое падение цен на нефть;

♦ низкая инвестиционная активность предпринимателей, в том числе государства.Дефицит бюджета;

♦ монетизация экономии, которая отражает насыщенность экономики ликвидными средствами. Уровень монетизации равен отношению денежной массы к ВВП. В России в 2014 г. — 45%, в 2015 г. — 111,5% [3,8]. В мире в среднем 125,1%;

♦ инфляция;

♦ низкая кредитная активность банков;

♦ внешний и внутренний долг государства;

♦ утечка капитала за рубеж.

Государство должно стать инициатором индустриализации экономики на инновационной основе.

Как следствие основных угроз за ними могут возникнуть угрозы второго уровня. К ним относятся:

♦ безработица;

♦ снижение доходов населения, рост уровня бедности и имущественного расслоения населения;

♦ медленное решение жилищной проблемы в стране;

♦ не сбалансированная структура экспорта и импорта. На экспорт в основном идет сырье: нефть, газ, металл, лес и т.д. А импортирует Россия готовые товары промышленного производства — станки, высокоточное оборудование, технологии, машины и т.д.

Все эти угрозы экономической безопасности могут привести к нарушению экспортно-импортного торгового баланса, снижению ВВП, к невозможности оплачивать социальные обязательства и, в конечном счете,к потери суверенитета страны.

Преодолеть угрозы экономической безопасности можно путем увеличения темпов экономического роста, диверсификации производства на инновационной основе, в том числе и за счет крупных бюджетных инвестиций.

Все угрозы можно также разделить на внешние и внутренние. К числу *внешних угроз* относятся:

♦ внешняя задолженность;

♦ сырьевая ориентация экспорта;

♦ невысокие объемы внешнеторгового оборота России, особенно в области продукции обрабатывающей промышленности.

Среди *внутренних угроз* наибольшую опасность представляют:

♦ бюджет, ориентированный на цены на энергоносители (газ, нефть);

♦ не диверсифицированная экономика;

♦ устаревшие основные производственные фонды, износ которых достигает 80%;

♦ низкая производительность труда;

♦ необходимость импортозамещения продовольствия и создания высокотехнологичных производств и т.д.;

♦ низкий платежеспособный спрос, который ведет к замедлению темпов роста экономики;

♦ низкая конкурентоспособность продукции. В рейтинге мировых стран Россия занимает 43 место по уровню конкурентоспособности среди 138 стран. Россия в этом году поднялась в рейтинге на две позиции — с 45 до 43 места. Соседями страны в списке на этот раз оказались Панама и Италия. Несмотря на то что российская экономика сейчас находится в рецессии, некоторые из её основных макроэкономических показателей пока выгодно отличаются от показателей ряда других стран, за исключением относительно высокой инфляции. К сильным сторонам российской экономики авторы доклада также отнесли высокую распространённость высшего образования, развитие инфраструктуры, улучшение показателей бизнес-регулирования. Как и в прошлом году, ключевыми проблемами для экономического развития в России представители бизнеса называют коррупцию, неэффективность государственного аппарата, высокие налоговые ставки. Все эти факторы способствуют неэффективному распределению ресурсов страны и препятствуют росту конкурентоспособности. Среди стран бывшего СССР Россия пропустила вперёд Эстонию (30 место), Литву (36) и Азербайджан (37). Остальные государства постсоветского пространства расположились ниже: Латвия (49 место), Казахстан (53), Грузия (59), Таджикистан (77), Армения (79), Украина (85), Молдова (100) и Кыргызстан (111) [10];

♦ проблема неравномерного развития регионов. Пять самых богатых и 5 самых бедных регионов отличаются по уровню доходов в 44 раза;

♦ остановка и уже снижение роста доходов населения. При отсутствии индексации заработной платы и росте инфляции доходы населения снижаются. Нехватка денежной массы у населения сдерживает спрос, а значит и темпы роста экономики;

На основании данных Института экономики РАН и Института комплексных стратегических исследований[3,8]выделим основные критерии и проведем сравнительный анализ фактических показателей экономической безопасности страны за 2014–2015 гг., сравнив их с нормативными, т.е. пороговыми значениями (Таблица 1).

Анализ основных критериев экономической безопасности за последние 2 года выявил, что многие показатели находятся ниже пороговых значений. Уровень и качество жизни населения снижается, растет доля населения за чертой бедности. Этому способствует рост инфляции, отсутствие индексаций и роста зарплат и пенсий.

Проблема России и, в частности Крыма, состоит в росте инфляции. Самая высокая инфляция среди российских регионов в 2015 году зафиксирована в Крыму. По данным мониторинга

Таблица 1

Анализ фактических показателей экономической безопасности России за 2014–2015 гг. в сравнении с пороговыми значениями[9]

Показатели	2014 г., факт	2015 г., факт	Пороговые значения
Доля населения за чертой бедности, %	11,2	18–20	6
Темпы инфляции, %	11,4	12,9	3–4
Норма безработицы, %	5,2	5,6	4
Среднегодовые темпы прироста ВВП, %	–0,6	-4,4	5–6
Дефицит бюджета,в % к ВВП	-0,5	-2,4	-3
Размер внешнего и внутреннего государственногодолга,в % к ВВП	12	12	60
Размер золотовалютных резервов, млрд. долл. на конец года	385,5	368,4	250
Деятельность теневой экономики — отток капитала, млрд. долл.	-151,4	-56,9	-

Минэкономразвития в 2015 году она составила 26,4 процента по сравнению с 12,9 процента в целом по России[11]. Если сравнить с другими странами, то за 2015–2016 гг. в Китае инфляция составила 1,7% и 1,9% [12], в США 0,73% и 1,69%, в Евросоюзе 0,17% и 0,64%, в России 12,91% и 5,38%, в Украине 43,31% и 12,14% соответственно [13]. Причина высокой инфляции в России состоит в том, что Россия, являясь сырьевой державой, продает на экспорт углеводороды за нефтедоллары, а затем часть денег откладываются в резервный фонд, остальные обмениваются на рубли и через банковскую систему поступают в экономический оборот.Таким образом, происходит увеличение количества денежной массы, которое не подкреплено производством товаров и услуг в стране. Как результат наблюдаем обесценивание средств, рост цен, снижение уровня жизни, т.е. замкнутый круг.

Экономический рост не только замедлился, но и падает. ВВП снижается в результате санкций и падения мировых цен на углеводороды. Сокращаются наши золотовалютные резервы. Многие эксперты опасаются, что если в ближайшие полгода, максимум год экономические показатели не начнут расти, то есть угроза, что золотовалютные резервы будут растрачены, и мы можем войти в затяжной экономический кризис. По словам президента, к середине и концу 2016 года экономика России стабилизировалась, рубль укрепился, экономика адаптировалась к новым реалиям в условиях санкций и падения цен на нефть[9]. Однако экономика является очень неустойчивой, и для достижения экономического роста необходима разработка серьезных мер по государственному регулированию и стратегическому развитию экономики.

Согласно информации Института экономики РАН [3], задача государственной политики состоит в том, чтобы достичь в 2018 году пороговых значений по всем макроэкономическим значениям. Для этого необходима разработка стратегии, которой у нас пока еще нет, и планирование системы показателей на перспективу, например к 2018 году, к 2020–2024 году, характеризующих экономическую безопасность.

В России пока остаются нерешенными проблемы структурной перестройки экономики. Поэтому для преодоления угроз и повышения экономической безопасности, а значит, обеспечения динамической устойчивости системы необходимо разработать и реализоватьосновные стратегические направления обеспечения экономической безопасности России в области инвестиционной и промышленной политики, которая должна предусматривать следующие основные направления:

1. Постепенное снижение ключевой процентной ставки ЦБ по кредитам для малого и среднего бизнеса. Центральный банк в сентябре 2016 года снизил ключевую ставку с 10,5% до 10% до конца 2016 года. Однако коммерческие банки кредитуют малый и средний бизнес по 20–26%, процентная ставка является все еще очень высокой, что очень затрудняет развитие малого бизнеса, о чем постоянно говорит президент В.В. Путин.

2. Государственная поддержка системы предприятий, которые являются бюджетообразующими и наиболее значимыми для развития экономики.

3. Диверсификация экономики страны, т.е. развитие различных отраслей экономики. Проблема России в том, что она продолжает оставаться государством с сырьевой экономикой. Наш бюджет не может постоянно зависеть от цены на нефть, которая за последние 2 года резко упала. Бюджет разрабатывался многие годы из расчета 90 долл. за баррель, но после резкого падения цен на нефть до 35–40 долл. выполнение бюджетных обязательств оказалось под серьезной угрозой. Поэтому бюджет 2016 г., а также на 2017–2019 гг. был разработан из расчета 35–40 долл. за баррель нефти, что позволит снизить риск и даже увеличить бюджет, создать подушку безопасности, если нефть подорожает, что мы и наблюдаем в последнее время. Это позволит полученную дополнительную прибыль направить на развитие реального сектора экономики.

4. Развитие промышленности (особенно высокоточной и высокотехнологичной). Сегодня необходимо разрабатывать и внедрять отечественные-

высокопроизводительные и конкурентоспособные станки. Проблема России в том, что основные производственные фонды сильно отстают по производительности от западных технологий.

5. Развитие реального сектора экономики — необходимо осуществить в кратчайшие сроки импортозамещение.

6. Обучение кадров по техническим специальностям, подготовка инженеров и создание всех условий для притока молодых специалистов, создание для них высокооплачиваемых рабочих мест.

7. Переналадка промышленных предприятий ВПК (военно-промышленного комплекса) на выпуск продукции двойного назначения — для оборонной и гражданской промышленности. А также строительство новых заводов двойного назначения в соотношении 50% на 50%).

8. Развитие IT-технологий. Уже сегодня мы можем с гордостью отметить, что экспорт IT-технологий составляет более половины экспорта военно-промышленного комплекса.

Для повышения устойчивости экономической безопасности общества необходимы следующие шаги:

1) Не только развивать собственное производство, но и постоянно применять инновационный подход (инвестировать в НИОКР, в разработку новых технологий).

2) Обеспечить рост профессионализма, компетентности и нравственности человеческих ресурсов.

3) Постоянно повышать уровень производительности труда в реальном секторе экономики.

4) Необходимо повышать качество и эффективность управления регионами на местах (в субъектах РФ), бороться с коррупцией.

5) Следует перестать рассматривать бюджетные средства как расходы, необходимо повышать заработную плату бюджетным работникам и рассматривать их как полноценных участников рынка, от чьей покупательной способности зависит увеличение оборачиваемости средств и рост экономики в целом.

Резюме. По оценкам экспертов, Россия должна максимум в течение полугода, совершить резкий экономический рост для выведения страны из тяжелого финансово-экономического положения. Иначе существует серьезная угроза растратить все свои финансовые резервы и оказаться надолго в состоянии затяжного экономического кризиса. Таким образом, государство должно в ближайшее время представить стратегический план развития страны, выполнение которого позволит достичь успеха в обеспечении экономической безопасности как ведущей составляющей национальной безопасности страны, гарантии ее экономической устойчивости, конкурентоспособности, независимости и целостности.

РИСК

Библиографический список:

1. С. Глазьев. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития (академическая версия доклада) // Российский экономический журнал. — 2015. — № 5.

2. Орлова А. В. Эволюция понятия «Экономическая безопасность» // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2012. № 19–1 (138) С. 93–97.

3. Сенчагов В.К., Иванов Е.А. Институт экономики РАН. Центр финансовых исследований. Структура механизма современного мониторинга экономической безопасности России [Электронный ресурс] // Режим доступа:https://inecon.org/docs/Senchagov_Ivanov.pdf

4. Копытов А.В., Макеева Ф.С. Сравнительный анализ методик оценки экономической безопасности регионов // Интернет-журнал Науковедение. 2014. № 1 (20) С.17.

5. Малькова А.В. Влияние продовольственногоимпортозамещения на экономическую безопасность России // Juvenisscientia. 2016. № 1 С. 43–46.

6. Сергеева И.А. Промышленная политика и экономическая безопасность России // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки. 2015. № 1 (33) С.258–267.

7. Буренина Н.Б. Стратегия эффективного управления экономической безопасностью Российской Федерации // NovaInfo. — 2015 г. — № 30. Том 1. — С. 35–39. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://novainfo.ru/.

8. Институт комплексных стратегических исследований. Основные социально-экономические показатели[Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.icss.ac.ru/macro/.

9. Буренина Н.Б. Оценка критериев экономической безопасности России в сравнении с пороговыми значениями. // Матер. XII межрег. науч.-практ. конф. с междунар. участием «Интеграция Республики Крым в систему экономических связей Российской Федерации: теория и практика управления». — Симферополь: ДИАЙПИ, 2016. — С. 236–238.

10. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2016–2017. // Гуманитарные технологии — информационно-аналитический портал // Режим доступа: http://gtmarket.ru/news/2016/09/28/7304 (17.01.17).

11. В Крыму зафиксирована самая высокая инфляция по России // Lenta.ru: финансы// Режим доступа: https://lenta.ru/news/2016/02/10/crimeainflation/(17.01.17).

12. Инфляция в Китае// Режим доступа: http://finplus.ru/ru/info/inflation_index/China (17.01.17).

13. Рейтинг стран мира по уровню инфляции в 2016 году // Режим доступа: https://www.statbureau.org/ru/countries-ranked-by-inflation-rate/2017 (17.01.17).

А. Лебедев,
д. э. н., профессор,
Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации

Концепция механизма взаимодействия стейкхолдеров

Аннотация: в статье рассмотрен специфический механизм взаимодействия стейкхолдеров компаний, его функции, внутренняя структура. Особое внимание обращено на роль институциональных ограничений и стимулов в деятельности стейкхолдеров. Рассмотрен процесс «трансформации» информационных «входы» в «выходы». Результаты взаимодействия стейкхолдеров рассматриваются в координатах «выигрыш — проигрыш». Автор предлагает методический подход к оценке сравнительной «переговорной силы» двух и более групп стейкхолдеров.
Ключевые слова: стейкхолдеры, механизм взаимодействия, институциональные ограничения, стимулы, коалиции, контракты, переговорная сила.

Annotation: the author describes the specific mechanism of interaction between stakeholders of the company, it's functions, internal structure. Special attention is paid to the role of institutional constraints and incentives to stakeholders activities. The process of "transformation" "inputs" to "outputs". stakeholder interaction results are considered. The author proposes a methodological approach to the evaluation of the "bargaining power" of two or more stakeholder groups.
Keywords: stakeholders, mechanism of interaction, institutional constraints, incentives, coalitions, contracts, bargaining power.

Чем сложнее социально-экономическая ситуация в стране, тем выше роль корпоративной социальной ответственности. Повышение социальной ответственности компаний базируется на комплексе методов и инструментов корпоративного управления. Для обеспечения высокой результативности корпоративного управления необходимы соответствующие механизмы.

О.В.Логиновский, Я.Д.Гельруд (2015) отмечают: «При осуществлении достаточно сложных масштабных проектов и деятельности в процессе управления ими могут одновременно принимать участие разные заинтересованные стороны (стейкхолдеры). Выбор методов и средств управления проектами в значительной мере определяется тем, какая из заинтересованных сторон проекта рассматривается в качестве субъекта управления проектной деятельностью в каждом конкретном случае. Разные заинтересованные стороны в проекте отличаются разными ожиданиями, ролями, мерой ответственности и действиями. Эти различия существенно влияют на постановку ими задач проекта, используемые методы, инструменты и технологии решения управленческих задач, ориентированные на их специфические потребности»[1].

Социальные последствия бизнеса зависят от взаимосвязанных намерений и действий многих «игроков»: компаний, государства, социума, и т.д. Чтобы получить «удовлетворительные» для каждого из них социальные результаты, по мнению автора, необходим специфический механизм взаимодействия стейкхолдеров.

Если такой механизм отсутствует, или функционирует недостаточно эффективно, вероятность экстремальных, бескомпромиссных решений возрастает — к примеру, вероятность отзыва активов мажоритарными акционерами. Такие действия существенно снижают устойчивость бизнеса, следовательно — возрастают риски компании, и ее внешних стейкхолдеров.

Взаимодействие — это совокупность инициативных и реактивных действий двух и более стейкхолдеров, информационные «входы» и «выходы» которых взаимно обусловлены, связаны между собой.

Инициативное действие, в этом контексте — это начальный импульс, отправная точка всего процесса. Реактивное действия — ответный импульс. По аналогии с «реактивным поведением» можно сказать, что существуют стейкхолдеры, в большинстве программируемых ситуаций не проявляющие собственной инициативы, только реагирующие на возникающие раздражители. В работе компании с такими группами стейкхолдеров необходимо применять соответствующие методы и инструменты активизации.

Можно предположить, что существуют «внутренние» действия стейкхолдера, не затрагивающие интересы иных стейкхолдеров, в этом случае взаимодействие как таковое не возникает. Однако на практике действия одного стейкхолдера, как правило, затрагивают интересы иных стейкхолдеров, если не прямо, то косвенно.

Относительно «простые» взаимодействия — к примеру, однократная «подача — прием» информационного импульса, не требуют специального управленческого механизма. Но учитывая, что корпоративное управление — сложная динамическая система, в рамках которой стейкхолдеры вынуждены постоянно реагировать на действия иных заинтересованных сторон, возникает необходимость формирования и использования рассматриваемого механизма.

Предлагаемая автором концепция механизма такова. Как неотъемлемый элемент системы

1 Логиновский О.В., Гельруд Я.Д. Разработка комплекса адекватных математических моделей, реализующих функции различных стейкхолдеров и позволяющих обеспечить их эффективное взаимодействие при управлении сложным проектом // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника. 2015. Т. 15. № 2. С.131-138.

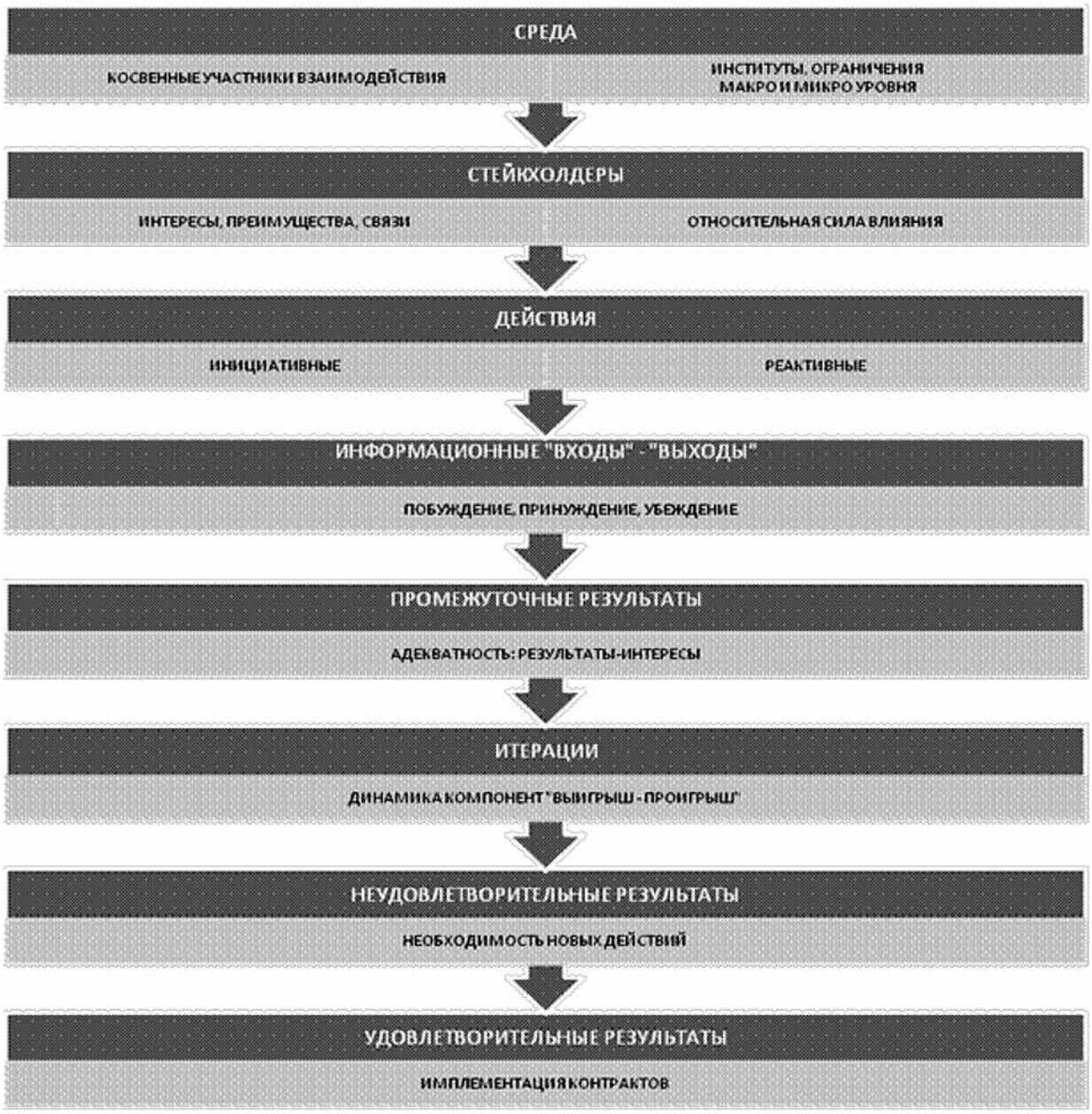


Рис. 1. Структура механизма взаимодействия стейкхолдеров компании

Источник: разработано автором

корпоративного управления, *механизм взаимодействия стейкхолдеров — это совокупность институциональных ограничений и стимулов, формирующих «правила игры» заинтересованных сторон. Процесс взаимодействия — поэтапная трансформация каждым стейкхолдером информационных (и ресурсных, в отдельных случаях) «входов» в «выходы». Результаты (исходы) взаимодействия, зависят от ресурсной базы и «переговорной силы» каждого из стейкхолдеров, и их коалиций. Исходы трансформируются в формальные и неформальные контракты, базирующиеся на системе взаимных обязательств стейкхолдеров (рис. 1).*

Структура механизма должна быть адекватна его функциям. Рассматриваемый механизм, по нашему мнению, выполняет следующие основные функции:

1) формирование системы институциональных ограничений в поведении внутренних стейкхолдеров; в том числе, ограничение возможностей стейкхолдера-монополиста, минимизация возможных негативных последствий его монопольного положения;

2) трансформация информационных (и ресурсных, в отдельных случаях) «входов» в «выходы»;

3) достижение компромиссов на базе совокупности соответствующих способов и инструментов;

4) смягчение экстерналий, экзогенных переменных, их влияния на результаты функциониро-

вания компании, уменьшение степени неопределенности будущих состояний среды;

5) формирование и применение стимулов «корректного» поведения стейкхолдеров.

Цель формирования и использования механизма состоит в обеспечении долговременной жизнеспособности компании путем достижения компромиссов в интересах стейкхолдеров.

Для повышения вероятности желательных «исходов» взаимодействия необходима система ограничений, принятая каждой группой стейкхолдеров добровольно, или навязанная директивно (к примеру, государством, представляющим интересы значительной части социума). В корпоративном управлении, как правило, речь идет об ограничениях институционального характера — формальных и неформальных институтах.

Беляева И.Ю. (2016) отмечает: «...в настоящее время уровень развития корпоративного управления большинства компаний с государственным участием можно признать неудовлетворительным в силу ряда объективных характеристик, в том числе отсутствие прозрачности, формальный совет директоров, фактическое объединение функций владения и управления, особенно в компаниях единственным акционеров в которых является государство. На уровне работников государственной компании реализуются как формальные контрактные, так и неформальные отношения. Ряд исследователей отмечают, что мало внимания уделяется именно внутренним институтам организации — рутинам, обычаям, нравам и их динамике. Преимущественно в непубличных компаниях это связано в том числе с низкой ресурсной обеспеченностью, неудовлетворительным финансово-экономическим состоянием и неудовлетворенностью акционеров в контексте необходимой к реализации им задачи»[2].

Субъективно формируемая часть ограничений в структуре механизма — это внутренняя или внешняя по отношению к стейкхолдеру нормативная база. Многие «правила игры» стейкхолдеров создает государство, путем формирования законодательства на федеральном и региональном уровне, а также муниципалитеты, городские и сельские поселения, формирующие нормативную базу в пределах своей компетенции, акционеры компаний, утверждающие устав и приложения к нему, менеджмент компаний — в отношении внутрифирменных регламентов, норм, положений, и т.п.

Сложность управленческого характера состоит в том, что внутренняя нормативная база одной группы стейкхолдеров может полностью или частично игнорировать интересы другой группы. Визуально совпадение — несовпадение интересов разных стейкхолдеров можно представить как пересекающиеся плоскости, характеризующие область интересов каждого из них. Именно «на стыке» совпадающих интересов вероятнее всего находится альтернативный вариант решения проблемы, устраивающий большинство стейкхолдеров.

Простейший случай взаимодействия возникает, когда в процесс информационного обмена вовлечены два стейкхолдера, преследующие свои интересы. Более сложный вариант появляется, когда проблема затрагивает интересы нескольких стейкхолдеров, обменивающихся информацией по нескольким коммуникационным каналам — внутри группы стейкхолдеров и между ними. Чем больше число «задействованных» стейкхолдеров, больше вариантов создания коалиций между ними.

Коалиции базируются на полном или частичном совпадении интересов стейкхолдеров. К примеру, Кизиль Е.В., Захаровский М.В. (2016) обращают внимание на необходимость «..выявления областей соприкосновения интересов стейкхолдеров (власть-население-бизнес) в процессе реализации программ развития территории»[3].

С целью поиска компромиссов автор предлагает, во-первых, выделить ограничения эндогенного и экзогенного характера для каждой группы стейкхолдеров; во-вторых, использовать процедуры, аналогичные методам индикативного планирования, для согласования принципиальных вопросов, генерального тренда развития системы, выработки взаимопонимания, общей позиции, согласованной разными группами стейкхолдеров.

Чтобы формализовать такой подход, необходимо построить таблицу, в которой отражена позиция каждого стейкхолдера по каждой альтернативе (варианты ответа — «допустимый», «недопустимый» вариант, по мнению стейкхолдера). Если у лица, принимающего решение (субъекта управления), есть возможность игнорировать позицию одного или нескольких стейкхолдеров, выбравших ответ «недопустимый вариант», решение упрощается. Если игнорировать невозможно, необходимо рассматривать только те альтернативы, которые все участники рассматривают как «допустимый» вариант. Если таких альтернатив не обнаружено, необходимо генерировать новый перечень альтернатив.

Система ограничений, таким образом, формирует своеобразное «пространство допустимых для стейкхолдера решений», но она не способна сформировать преимущество желательных для других стейкхолдеров исходов.

Чтобы рассматриваемый механизм был действенным, необходима система стимулов. Соответственно, экономические методы и инстру-

2 Беляева И.Ю. Роль стейкхолдеров в деятельности непубличных компаний с государственным участием /В сборнике: Современные корпоративные стратегии и технологии в России Сборник научных статей: В 3 частях. Москва, 2016. С.6-16.

3 Кизиль Е.В., Захаровский М.В. Механизм взаимодействия стейкхолдеров локальных социально-экономических систем муниципального уровня и его обоснование // Управление. Бизнес. Власть. 2016. № 4 (13). С.32-37.

менты управления являются частью рассматриваемого механизма. Смысл состоит в том, что если один стейкхолдер не располагает властью (ресурсом) для принуждения другого стейкхолдера, он может попытаться манипулировать его экономическими интересами, создавая заинтересованность в желаемых действиях посредством соответствующих стимулов. Действенный механизм базируется на использовании разных типов экономических стимулов, имеющих как позитивные, так и негативные последствия для объекта воздействия.

Это особенно актуально применительно к персоналу компаний. Батаева Б.С. (2016) отмечает: «За рубежом широко применяется система участия представителей трудового коллектива в управлении и контроле, а также в прибыли. Первое используется как способ достижения социального согласия, а второе — как мощное средство мотивации работников в хозяйственных обществах акционерного типа. Данная система широко распространена в Западной Европе, США, Японии. В странах Европы система участия работников в управлении и контроле развивалась с целью установления партнерских отношений между работодателями и работниками, т.е. для преодоления конфликта между трудом и капиталом после Второй мировой войны. Данная практика показала к настоящему времени свою жизнеспособность и эффективность»[4].

Ограничения и стимулы в совокупности формируют условия для действий стейкхолдеров в процессуальном смысле. Взаимодействие — это совокупность процессов, поэтому центральной частью механизма является «трансформационное ядро», роль которого состоит в преобразовании информационных (и иных) «входов» в «выходы».

Стейкхолдер в отношении компании имеет систему собственных интересов, приоритетов, ожиданий, которые проявляются в намерениях (потенциальных) и действиях. Чем сложнее внутренняя структура стейкхолдера (к примеру, число и неоднородность наемных работников компании), тем сложнее система явных и неявных интересов, ожиданий. Если речь идет о применении экономических стимулов (манипулировании интересами, в определенном смысле), исходной базой могут стать «теория ожиданий», «теория справедливости» — это предмет самостоятельного исследования и другой статьи.

Отдельные авторы пристально рассматривают ресурсный обмен между группами стейкхолдеров. Так, Гресько А.А., Солодухин К.С., Чен А.Я. (2016) отмечают: «Использование предложенной многопериодной модели ресурсного взаимодействия стейкхолдеров организации позволяет в динамике системно рассмотреть ресурсные отношения организации с ее группами за- интересованных сторон, в том числе, оценить разбалансированность ресурсного обмена организации с каждой группой в конкретном периоде, а также сложившиеся тенденции в рассматриваемой системе ресурсного обмена на выбранном временном горизонте»[5].

Такой подход представляется нам потенциально плодотворным, особенно с попыткой построения «балансовой модели» взаимодействия. С другой стороны, непосредственно ресурсный обмен — не самый распространенный случай взаимодействия стейкхолдеров. Он типичен лишь для поставщиков, кредиторов, покупателей продукции компании.

Значительно чаще в отношениях между стейкхолдерами наличествует вербальная коммуникация, информационный обмен. Следует учитывать, что информационный сигнал, «входной» импульс, может не полностью раскрывать истинный интерес стейкхолдера, его намерения. Реактивные действия стейкхолдера-реципиента зависят от интерпретации полученного сигнала, «входного» импульса. Таким образом, при каждой итерации взаимодействия стейкхолдеров возникает когнитивная функция — предмет самостоятельного исследования и другой статьи. На каждом раунде коммуникаций стейкхолдер формализованно или неформально применяет координаты «выигрыш — проигрыш» («win — loss»), изучая степень вероятности достижения собственной цели (желательного исхода). От когнитивной оценки промежуточных результатов взаимодействия зависит позиция стейкхолдера в дальнейшем взаимодействии.

В условиях полного или частичного несовпадения интересов разных стейкхолдеров особое значение приобретает власть, возможность заставлять или убеждать контрагентов в преимуществе своего варианта решения проблемы (Эллисон, Макмиллан, др.). В этой связи важно сочетание власти, внутреннего импульса, мотивации стейкхолдера и умения политически «продвигать» свою позицию в переговорах. Власть в отношениях стейкхолдеров может иметь различную природу (иерархия, опыт, связи, и т.д.). Ресурсный подход к взаимодействию стейкхолдеров позволяет применять упрощенные модели детерминированного характера, так как владелец ресурса (к примеру, инвестор, владеющий контрольным пакетом акций компании) может «продвигать» свои решения (в пределах институциональных ограничений), — он обладает достаточной для этого властью. Следует оговориться, что система корпоративного управления создает ограничения, сложности даже для монополиста,

4 Батаева Б.С. Перспективы участия работников в корпоративном управлении и капитале российских компаний // Экономические системы. 2016. № 4. С.67-71.

5 Гресько А.А., Солодухин К.С., Чен А.Я. Многопериодная модель ресурсного взаимодействия заинтересованных сторон вуза // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т.5. № 2 (15). С.77-81.

единолично владеющего определенным ресурсом.

В случаях, когда ни один из стейкхолдеров не обладает достаточной властью для принуждения контрагентов, необходимо применение вероятностных моделей с множественными повторами (итерациями), учитывающих зависимости стохастического характера. Это приводит к необходимости применения инструментария теории игр.

В таких условиях особую важность приобретает «переговорная сила» («bargaining power») каждого стейкхолдера, и их коалиций. Степень влияния стейкхолдера на достижение того или иного исхода взаимодействия зависит от его относительной переговорной силы. Инструментом ее оценки может служить компаративный анализ. Такие попытки уже предпринимались многими исследователями — через систему коэффициентов, процедуру экспертного «взвешивания» позиции каждого из стейкхолдеров.

Так, Дьяконова М.В., Микулинская А.А., Солодухин К.С. (2014) предлагают такую размерность: «...множество X представляет собой десятибалльную шкалу, для более объективного восприятия симметричную относительно нуля: от —3 до +3 баллов; —3 соответствует наибольшему, +3 — наименьшему значению, 0 — среднему значению критерия»[6].

Белякова Е.В., Самарцева А.В. (2013) предлагают «...классификацию заинтересованных сторон по отношению к власти, которой они обладают, и степени их заинтересованности в стратегиях организации...», и соответствующие матрицы[7].

На наш взгляд, такие подходы весьма перспективны, располагают адекватным задаче инструментарием. Основная проблема таких исследований — высокая степень субъективизма оценок.

Позиция автора статьи такова. Эксперту целесообразно, по каждой из альтернатив решения проблемы, применять матрицу, по обеим осям которой перечислены одни и те же стейкхолдеры (как в «турнирной таблице» в игровых видах спорта, к примеру), и заполнять ее путем попарного сравнения «переговорной силы» двух стейкхолдеров. Для упрощенной характеристики сравнительной силы можно использовать значения 1 (этот стейкхолдер сильнее) и 0 (этот стейкхолдер слабее) в решении данной проблемы, и выбора альтернативы решения. Если существуют промежуточные варианты, можно усложнить градацию, к примеру по шкале от 1 до 100 баллов. В этом случае у стейкхолдера А в отношении стейкхолдера Б сила будет равна α (к примеру 70:30), у его контрагента (1-α), в нашем случае (30:70). Суммируя полученные значения по каждой строке матрицы, можно получить обобщенную характеристику относительной переговорной силы каждого из стейкхолдеров.

Создание коалиций стейкхолдеров повышает вероятность желательного для их участников исхода. Можно предположить, что сформированная коалиция стейкхолдеров по какому-либо варианту решения проблемы не просто увеличивает общую переговорную силу (простым сложением частей), а имеет синергетический эффект, «встроенный» мультипликатор. При наличии достаточной эмпирической базы можно попытаться доказать правомерность такой гипотезы.

С практической точки зрения важна не сама по себе переговорная сила стейкхолдера, сколько ее использование для достижения желаемого исхода. В этом смысле, по мнению автора, следует различать потенциал переговорной силы (как своеобразный ресурс) стейкхолдера, и фактическую степень ее использования на разных этапах (раундах) взаимодействия с иными стейкхолдерами.

Следует учитывать, что отказ субъекта от действия — это своеобразный контракт, «уступка» действия. Предположим, стейкхолдер уклоняется от принятия решения, и не раскрывает свою позицию по рассматриваемой проблеме (или не сформировал такую позицию). Соответственно, выбор альтернативы будут осуществлять (если это допустимо институционально) иные стейкхолдеры. Подобная пассивность, бездействие одного стейкхолдера увеличивает степень влияния остальных, более активных игроков. Нельзя игнорировать возможность «неполных контрактов», когда так называемые «не верифицируемые» переменные обусловливают динамику переговорной силы стейкхолдеров на каждом раунде их взаимодействия.

Искомый компромисс — это своеобразный контракт, который должен (или не должен) быть формализован, в зависимости от ситуации. От степени его формализации во многом зависит возможность оппортунистического поведения стейкхолдера в дальнейшем.

Имплементация контрактов — это фактическое осуществление компанией, и каждым стейкхолдером, принятых ими обязательств. Сложность состоит в том, что зачастую необходимо контролировать поведение отдельных стейкхолдеров, для чего не всегда имеется достаточная информационная база. Формально имплементация означает, что на основе достигнутого компромисса создан определенный алгоритм, исполнение которого должно привести к заранее определенному стейкхолдерами исходу. В ином случае, необходим запуск нового цикла взаимодействия стейкхолдеров. Инструменты поэтапного контроля, анализа «разрывов», таким образом, являются

6 Дьяконова М.В., Микулинская А.А., Солодухин К.С. Методика определения стратегической ориентации организации, позволяющей осуществлять оптимальное взаимодействие со стейкхолдерами // Современные проблемы науки и образования. — 2014, №4.- С.259

7 Белякова Е. В., Самарцева А. В. Роль стейкхолдеров в формировании региональной логистической инфраструктуры // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. — 2013, №2, С.239-244

неотъемлемой частью рассматриваемого механизма.

Обобщая изложенное, следует отметить.

1. Механизм взаимодействия стейкхолдеров интегрирует совокупность институциональных ограничений и стимулов, формирующих «правила игры» заинтересованных сторон. Ограничения формируют общее (то есть совпадающее) «пространство допустимых решений». Стимулы экономического и административного характера (как позитивные, так и негативные) повышают вероятность желательного, «корректного» поведения стейкхолдеров (в противовес оппортунистическому поведению), создают предпосылки заключения формальных и неформальных контрактов между ними.

2. Рассматривая взаимодействие как процесс, можно констатировать, что ядром соответствующего механизма является трансформация информационных (и ресурсных, в отдельных случаях) «входов» в «выходы». Учитывая, что приемлемый исход (одна из предпочтительных альтернатив решения проблемы) может оказаться недостижим одномоментно, взаимодействие имеет итеративный характер (игра «с повторами», множественными итерациями).

3. Ресурсный подход к взаимодействию стейкхолдеров позволяет применять упрощенные модели детерминированного характера. В случаях, когда ни один из стейкхолдеров не обладает достаточной властью для принуждения контрагентов, необходимо применение вероятностных моделей, учитывающих зависимости стохастического характера. Особую важность при этом имеет переговорная сила стейкхолдера, и коалиций, которые базируются на полном или частичном совпадении интересов стейкхолдеров.

Таким образом, предлагаемая концепция механизма взаимодействия стейкхолдеров направлена на обеспечение долговременной жизнеспособности экономической системы путем достижения возможных компромиссов. Если механизм не сформирован или работает неэффективно, возрастает вероятность экстремальных, бескомпромиссных действий одного или ряда стейкхолдеров, что повышает риски компании, снижает устойчивость ее развития, вызывает негативные социальные последствия.

РИСК

Библиографический список:

1. Батаева Б.С. Перспективы участия работников в корпоративном управлении и капитале российских компаний // Экономические системы. 2016. № 4. С. 67–71.

2. Беляева И.Ю. Роль стейкхолдеров в деятельности непубличных компании с государственным участием /В сборнике: Современные корпоративные стратегии и технологии в России Сборник научных статей: В 3 частях. Москва, 2016. С. 6–16.

3. Белякова Е. В., Самарцева А. В. Роль стейкхолдеров в формировании региональной логистической инфраструктуры // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева. — 2013, № 2, С. 239–244

4. Гресько А.А., Солодухин К.С., Чен А.Я. Многопериодная модель ресурсного взаимодействия заинтересованных сторон вуза // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 2 (15). С. 77–81.

5. Дьяконова М.В., Микулинская А.А., Солодухин К.С. Методика определения стратегической ориентации организации, позволяющей осуществлять оптимальное взаимодействие со стейкхолдерами // Современные проблемы науки и образования. — 2014, № 4. — С. 259

6. Кизиль Е.В., Захаровский М.В. Механизм взаимодействия стейкхолдеров локальных социально-экономических систем муниципального уровня и его обоснование // Управление. Бизнес. Власть. 2016. № 4 (13). С. 32–37.

7. Логиновский О.В., Гельруд Я.Д. Разработка комплекса адекватных математических моделей, реализующих функции различных стейкхолдеров и позволяющих обеспечить их эффективное взаимодействие при управлении сложным проектом // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Компьютерные технологии, управление, радиоэлектроника. 2015. Т. 15. № 2. С. 131–138.

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

- ***Консалтинг***
- ***Бизнес-образование***
- ***Научно-практические журналы***
- ***Международный бизнес-клуб «Деловое партнерство»***

www.a-mba.ru

РЕКЛАМА

Государственно-частный геопроект

Д. Рыскулов,
доктор экономических наук,
Главный научный сотрудник
института ИТКОР
(ОАО «ИТКОР»)

Аннотация: в статье излагается концепция целесообразности реализации в Евразии геопроекта «Кластер-Хаб мировой торговли и транспортной системы», который позволит значительно сократить время перемещения потоков товаров и услуг между субъектами мировой торговли, что положительно скажется на экономике всего региона в целом и транспортных компаний в частности.
Ключевые слова: геопроект, кластер, международные транспортные системы.

Annotation: the article outlines the concept of the expediency of the implementation in Eurasia of the "Cluster-Hub of World Trade and Transport System" geo-project, which will significantly reduce the time for the movement of goods and services flows between the world trade subjects, which will positively affect the economy of the whole region in general and transport companies in particular.
Keywords: geo-project, cluster, international transport systems.

Организации решения одной из актуальных проблем мировой торговли и ее транспортной системы в интересах государств, бизнеса, промышленников и предпринимателей, а также аграриев посвящены авторские предпроектные соображения. В частности, излагается концепция целесообразности реализации в ЕврАзии геопроекта «Кластер-Хаб мировой торговли и транспортной системы».

Она обосновывает необходимость концентрации и географической локализации в ЕврАзии экономической деятельности международного государственно-частного Кластер-Хаба. Этот инновационный формат торгово-экономического хозяйствования позволит и обустроить континент, улучшить качество жизни его населения, и значительно сократить перемещение потоков товаров и услуг между субъектами мировой торговли, что положительно скажется на экономике транспортных компаний.

Локализация взаимодействия и управление международными транспортными системами (Северный морской путь, Транссиб, Шелковый путь, Север-Юг, Трансазийский Коридор Развития, Каспийское море вместе с судоходным каналом Каспий-Персидский залив), а также объединение разрозненных терминалов, возможна силами и средствами международной государственно-частной компанией, которая может быть организована только на географически благоприятной территории Срединной ЕврАзии.

В процессе становления управляющей компании и строительства объектов Кластер-Хаба предполагается осуществить систему мероприятий по созданию «Организации объединенных наций ЕврАзии», введению региональной валюты и другие масштабные работы. Они вместе обеспечат гармонизацию государственно-частной деятельности мировой торговли и ее транспортной системы.

Время авангардных решений и действий

За плечами более четверти нового столетия. Груз проблем нарастает. Многие из них наследие прошлого.

Понимая огромную ответственность принимаемых решений, потребуется взвешенно мобилизовать всех и все, что пойдет на пользу Человеку и Природе, чтобы как можно раньше наступила гармония между странами, людьми и окружающим средой.

Современные международные отношения и мировая торговля проходят испытания затянувшимся кризисом. Кропотливая работа государств и обществ направлена на обеспечение «единства в многообразии», и «многообразия в единстве» гармонизацией экономических отношений субъектов мирохозяйствования. Продуктивность и результативность совместной деятельности на общую цель во многом зависит от единства власти сотрудничающих государств, общества и бизнеса. Такая политика взаимодействия ориентирует на:

- ♦ реализацию согласованной программы действий;
- ♦ достижении консенсуса интересов.

Главное в признании приоритета общественно значимых интересов: устойчивость и безопасность национальных, экономик, и улучшение качества жизни населения.

Сохраняющиеся динамизм напряжения межсубъектных отношений, нарастание угроз нагрузки человека и деятельности производительных сил на природу, сопровождаются отдельными противостояниями политиков и государств ЕврАзии.

Одним из важных условий преодоления последствий финансово-экономического кризиса является переход к деловому взаимодействию бизнеса и власти на международном уровне. Сообща можно и нужно предотвратить развора-

чивающийся агрессивный сценарий ввергнуть страны континента в затяжной конфликтный процесс.

Продуктивный вектор на ликвидацию экономического хаоса и потребительского отношения к природе в гармонизации сил власти и бизнеса, а также и преимуществ континента. В этом единственный путь сохранения Человека и оставшихся природных благ.

Понимание:

- ♦ вызовов и угроз;
- ♦ высокой ответственности глав государств за судьбу каждого человека ЕврАзии;
- ♦ важности упредить ухудшение политической и экономической ситуации на континенте и деградации природы;
- ♦ ценности «мягкой силы» дипломатии;
- ♦ остроты затяжного финансово-экономического кризиса обязывает ускорить процесс перехода к гармонизации взаимодействия народов, власти, бизнеса и науки, а также их отношений с природой во имя будущего.

Накопленный десятилетиями опыт власти и бизнеса объединения преимуществ совместной организацией, управления государственной и общественной собственностью, в целях расширения ресурсной базы, стимулирования неиспользованных резервов в интересах экономического развития, повышения конкурентоспособности, будет реализован интеграцией совместных предприятий, свободных экономических зон, а также территориальных, отраслевых, технологических кластеров и терминалов.

Известное многообразие сотрудничества государственных структур и частных компаний ограничивается целями и задачами национальной экономики. А потому предлагается расширить географические и административные границы и политику локализации выгод и преимуществ бизнеса и власти сотрудничающих стран в интересах мировой торговли и ее транспортной системы. В частности, на рассмотрение и обсуждение вносится геопроект создания в ЕврАзии международного Кластер-Хаба. Он представляет собой новый инновационный формат сотрудничества государств и частных компаний мирового хозяйства, содействующий совершенствованию мировой торговле и ее транспортной системе.

Основные положения совершенствования мироотношений субъектов хозяйствования формировались в непростых условиях 2016 года. Он был насыщен кризисными вызовами, угрозами, конфликтами, противостояниями и вооруженными столкновениями, местами унесшие десятки тысяч жизней мирных граждан, беззащитных стариков и детей.

Наступивший 2017 год вселяет веру в возможности организовать в ЕврАзии общее международное государственно-частное дело в интересах хозяйствующих субъектов и народов континента.

Чтобы вера стала реальностью, необходимы на то воля глав заинтересованных государств, административный ресурс, инвестиции бизнеса, инновации науки, умения промышленников и предпринимателей достойно организовать востребованное дело.

С созданием международного транспортного коридора Север-Юг, строительств порта Сабетта (Россия), железной дороги Казахстан-Иран вдоль восточного побережья Каспийского моря и автодороги «Западная Европа-Китай» фактически сделан важный практический шаг к совершенствованию мировой торговли, ее транспортной системы и инфраструктурного обустройства континента посредством геопроекта нового формата и нового поколения «мягкой силой» благодаря тому, что здесь *«нет проблем, требующих военного решения»*[1].

Предпосылки, цели и задачи

Новизна геопроекта государственно-частного дела XXI века в инновационном формате мировой торговли и ее транспортной системе — Кластер-Хаб. Он эффективно организует работу объединением:

- ♦ изолированно действующих друг от друга, свободные экономические зоны, масштабные территориальные, технологические и отраслевые кластеры, терминалы;
- ♦ не увязанные друг с другом магистрали мировой торговли (Север-Юг, Северный морской путь, Транссибирская магистраль, Южный морской путь, Панамерикана и т.д.).

Для информации: доля транспортных издержек в конечной стоимости продукции в государствах Евразийского союза составляет от 20 до 35%. В то время как среднемировой показатель находится на уровне 11%, а в Китае — 14%.

В современном динамичном мире конкуренций, интенсивных транспортных потоков товаров и услуг, огромных расстояний между производителями, потребителями и рынками важно иметь производства в различных географических регионах (обеспеченных ресурсами) удобное размещение производств, терминалов и возможность прямого выхода к мировым морским портам и выгодно связывать их.

Привлекается внимание глав государств, инвесторов, бизнесменов к практической возможности организовать производства товаров и услуг, участвовать в управлении потоками товаров и услуг, транспортной логистики на уникальной географической территории в ЕврАзии на месте пересечения сухопутных и морских широтных и долготных магистралей. Именно здесь в Срединной ЕврАзии можно выгодно сконцентрировать, взаимоувязать, взаимодополнить друг

1 http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=8233#top-content.

друга и усилить конкурентные преимущества взаимодействующих производственных и сервисных компаний. Организацию по производству продукции соседствующих стран предлагается возложить на международный Кластер. При этом участникам Кластера предоставляются транспортные и складские услуги, оказываемые общим континентальным Хабом.

Портер считает, что цель политики концентрации — способствовать повышению «конкурентоспособности» страны или региона (Ibid.). По его мнению, районы, где предприятия вертикально и горизонтально объединены в кластеры, обладают большей конкурентоспособностью. Понятие «конкурентоспособность» относится к качеству деловой атмосферы в регионе, а также к «рамочным» условиям вроде наличия сырьевых ресурсов, квалифицированной рабочей силы и особенно прочных кластеров[2].

Объединение в одном государственно-частном деле систему преимуществ и интересов Кластера и Хаба производителей, компаний по оказанию услуг и покупателей будет способствовать развитию национальных экономик континента, а также мировой торговле и ее транспортной системы.

Концепция совершенствования существующей системы мирохозяйствования посредством государственно-частного дела Кластер-Хаба сотрудничающих стран ЕврАзии уникальна по форме (международный институт хозяйствования) и по содержанию (инновационное использование бизнесом государственной поддержки).

Предлагаемый авангардный формат реализации геопроекта мировой торговли и ее транспортной системы повысит качество взаимодействия хозяйствующих субъектов всех континентов, а также позволит существенно сократить время перемещения товаров между мировыми портами, повысить качество, доступность, надежность и безопасность транспортнологистических услуг, а также минимизировать процессные затраты (от производства до потребления товара и вывоза отходов). При этом существенно улучшится хозяйственное обустройство континента.

Инновационный геопроект Кластер-Хаб мировой торговли и логистики превращает географическую особенность ЕврАзии — территориальную целостность и обширность — в ее конкурентные преимущества.

Объединение в единую систему обретаемых ценностей Кластера государств и узлового континентального Хаба мировой транспортно-логистической системы, географически локализованный в ЕврАзии, укрепит и расширит взаимосвязи и взаимодействия всех портов-центров мировой торговли.

Преимущества географической концентрации хозяйственной деятельности мирового значения с синергетическим эффектом, который проявляется одномоментно в сферах производства, сервиса и потребления, а также в связи с гармонизацией наземных и морских магистралей с хабом.

Долговременный устойчивый системный эффект скажется и на кратном снижении текущих затрат. Всех участников мировой торговли. Это все вместе повысит привлекательность и конкурентоспособность Кластер-Хаба. и вызовет к нему деловой интерес государственных структур и бизнеса.

Уникальность Кластер-Хаба в «мягкой силе» экономической политики созидания и совершенствования мировой торговли и логистики.

Инновационный формат мировой торговли бесконфликтно обеспечит достижение заявленной цели, активно вовлекая в мирохозяйствование факторы роста и развития национальных экономик.

Кластер-Хаб географически локализован в ЕврАзии как геоэкономический проект созидания и гармонизации общественно значимых интересов мировой торговли, лидеров государств, бизнеса сотрудничающих стран.

Кластер-Хаб по факту заложит основы формирования Мирового рынка транспортных услуг, расширение возможностей Мировой транспортной системы, создания Мировой Торговой Палаты, не подменяя Всемирную Торговую Организацию.

Россия и Франция создадут крупнейший продовольственный хаб[3]. *В Московской области будет крупнейший в стране продовольственный оптово-распределительный центр. Соглашение об этом подписали ВТБ и крупная французская компания SEMMARIS. Предполагаемая сумма инвестиций составит 40 миллиардов рублей. Еще 20 миллиардов рублей — это сумма, необходимая, чтобы построить жилье, транспортнологистический центр и подготовить территорию под промышленную площадку. Строительные работы начнутся во второй половине 2016 года. Завершить их планируется в конце 2018 года. Сотрудничество компаний позволит создать агропромышленный кластер нового поколения. По расчетам экспертов, он даст несколько тысяч новых рабочих мест. Оптово-логистический центр станет «точкой входа» отечественных товаров из регионов на рынки центра страны. До недавнего времени логистика была выстроена таким образом, что наши товары попадали только в отдельные регионы. Дело в том, что на Кавказе остро стоит проблема хранения, переработки и доставки продукции на дальние расстояния. По оценке самих сельхозпроизводителей, они ежегодно теряют 25 процентов урожая овощей, фруктов и ягод, потому что элементарно не хватает складов и холодильников.*

Авторские предпроектные соображения наделяют ЕврАзию новыми смыслами континентального лидерства исторически дружественных стран, инновационных решений, совершенствования развития и размещения производительных

2 http://www.vechnayamolodost.ru/articles/innovatsionnaya-rossiya/geoklipogo49/.

3 Российская газета 08.12.2015. https://rg.ru/2015/12/08/hab-site-anons.html.

сил во имя повышения устойчивости и безопасности континента, улучшения качества жизни ее населения.

Обретаемые государствами-участниками Кластер-Хаба долговременные выгоды, преимущества и ценности, всеми участниками глобальной логистической системы и геопроекта гармонизации общественно значимых интересов, невозможно получить иными средствами и технологиями.

Геопроект XXI века — Кластер-Хаб мировой торговли и ее транспортной системы — бесценный многосмысловой инновационный продукт. В нем сольются воедино: творчество и мысль, качественное исполнение инновационных инженерно-технических решений и применение технологий нового поколения. И это все вместе должно быть направленно на переход к высококачественной конкурентоспособной экономике.

Угрозы, сдерживающие развитие

На устойчивости и безопасности мировой торговли и транспортной системы негативно сказываются сохранение опасного динамичного процесса противостояний, чревато деградацией всего и вся.

Вхождение мира в XXI век произошло с грузом проблем предыдущего столетия. Китай первый осознал необходимость радикального изменения экономической политики. Он по-деловому, вкладывая (не бескорыстно), свой капитал в строительство дорог на территориях континента, «шелково» желает шагать по ЕврАзии.

Свои намерения сохранить и преумножить национальную мощь Китай материализует строительством дорог за пределами страны на землях многих государств ЕврАзии. Этим самым, он бесконфликтно расширяет экономическое пространство своего хозяйствования (осваивая прилегающие к дорогам территории инфраструктурными объектами и агропромышленными производствами). Многие страны, не вникая в смысл китайской щедрой инициативы, в спешке стали предлагать свои земли под автодорогу «Западная Европа – Китай».

В результате на карте ЕврАзии рисуются множество северных, центральных и южных маршрутов. Право выбора из них за Китаем.

Успешное движение в будущее по вектору преумножения экономической мощи континента и его стран требует компетентных взвешенных осмыслений, с учетом последствий, стрессовых ситуаций, а также проявляемых вооруженных столкновений в отдельных регионах.

Сегодня, больше чем когда-либо, к ЕврАзии приковано повышенное внимание мировых акторов. Многие из них пытаются «порулить» континентом. Причина в том, что здесь:

- сосредоточены уникальные запасы стратегических ресурсов: людских и природных;
- пересекаются интересы России, Китая, США, а также Евросоюза.

Для того чтобы континент не превратился в геополитическую и геоэкономическую арену противостояния сил и интересов, а также сберечь природу грядущему поколению, необходимо форсировать усилия глав государств ЕврАзии гармонизировать межсубъектные отношения. При этом адекватные шаги к взаимодействию должны быть достигнуты в процессе официальных переговоров и откровенных диалогов.

Словесная риторика политиков, не подкрепленная делами, сдерживает:

- ликвидацию нищеты и голода,
- снижает устойчивость и безопасность национальных экономик, охрану природных объектов и ресурсов.

Сокращение социально-экономических угрожающих стрессов возможно при: мобилизации силы и воли глав государств сотрудничающих стран; заинтересованности бизнеса и науки; осознании населением необходимости сменить свое потребительское отношение к природе.

Отсутствие должного внимания к проблемам занятости трудоспособного населения и продовольственной безопасности, к сожалению, сохраняет в ряде стран континента бедность и отсталость.

Загрязнение окружающей среды отходами производственной и непроизводственной деятельности человека ведет к деградации земельных и водных ресурсов и к сокращению жизненного пространства.

Демографическая проблема во многом связывается с так называемым «демографическим взрывом», ставшим сегодня одной из важнейших социальных угроз человечеству.

Проблема охраны окружающей среды. Природа бросает серьезные вызовы всему человечеству, а это значит и каждому отдельно взятому человеку.

Практически все угрозы исходят от человека. Они нарастают по мере увеличения потребления природных благ и нарастания отходов человеческой деятельности. Окружающая среда способна удовлетворять нынешние и будущие потребности человечества при условии обязательного опережения научными достижениями темпов загрязнения природы, а также организацией разумного потребления членами общества жизненно важных ресурсов.

Многозначимость континента

Уникальное географическое положение ЕврАзии предопределило ее стратегическое место и важную роль в общемировых процессах. На севере она наделена Ледовитым океаном

и тундрой. С юга ее защищает труднодоступная система гор. Ее территорию омывает на Востоке и на Западе Мировой океан.

Продленная по широте географическая очерченность России, а значит и ЕврАзии, формировала свою континентальную модель хозяйствования, которая ориентировалась лишь на собственные внутриматериковые ресурсы.

Торгово-экономические связи с миром морских и береговых стран обеспечивает мореходство.

На компактной территории ЕврАзии есть Срединная земля. Она же Срединная ЕврАзия. Здесь на наикратчайшем расстоянии между Северным Ледовитым и Индийском океанами расположены федеральные округа России, республики Центральной Азии, СУАР КНР, Афганистан, Азербайджан и страны Персидского залива. Ряд из них — республики Центральной Азии и Афганистан — находятся в глубине материка вдали от океанов, морей и удобных для международной торговли портов. Здесь пересекаются стратегические морские и наземные международные транспортные коридоры. Только здесь есть все условия для создания мирового масштаба Кластер-Хаба, необходимого мировой торговли и транспортной системе.

ЕврАзия уникальна своей географической территорией с не менее уникальной численностью населения. Она богата природными ресурсами и пространством со слабо обжитыми землями.

ЕврАзия многозначимый крупнейший субъект планеты и мировой торговли и транспортной системы, который способный своими силами и способами повысить эффективность мирового торгово-экономического сотрудничества на принципах гармонизации преимуществ государственно-частного хозяйствования бизнеса и власти.

Системное совершенствование мировой торговли и ее транспортной системы во многом зависит от степени сотрудничества национальных экономик, устойчивости торговых отношений. Оно наполняет мировую экономику новыми смыслами. Этот феномен начинает обладать собственными закономерностями, тенденциями, механизмами функционирования и развития и противоречиями интересов хозяйствующих субъектов.

Понимание важности адекватного реагирования на вызовы и угрозы времени, нашло свое отражение в практическом согласовании интересов ключевых лидеров ЕврАзии (Уфа. Саммит 2015г.). Оно возникло в силу следующих обстоятельств:

♦ только вдоль границы Европы и Азии единственное место на континенте с наикратчайшим расстоянием между океанами. Это позволяет создать уникальный трансконтинентальный экономический пояс «Золотой Меридиан»;

♦ географическая близость друг к другу большинства стран ЕАЭС и ШОС;

♦ высокая степень готовности реализации геопроектов-партнеров;

♦ наличие и компактное расположение уникальных месторождений минерально-сырьевых баз, топливно-энергетических ресурсов, свободных трудовых ресурсов;

♦ устойчивость деловых отношений хозяйствующих субъектов с промышленно-финансовыми структурами различных государств в деле совместного освоения территорий и базовых ресурсов национальных экономик;

♦ возможности содействовать ускорению реконструкции/модернизации Северного морского хода;

♦ возможности усилить работоспособность Транссиба, БАМа, портов Северного морского пути, Каспия, Персидского залива и Индийского океана;

♦ возможности ликвидировать угрозы и противостояния в горячих точках региона.

Сопряжение Экономического пояса «Шелковый путь» и Коридоров Развития ЕврАзии — «Золотой меридиан» и «Корона Севера» (модернизация Северного морского пути) — закладывает основы зарождения геоэкономической системы гармонизации нового формата делового сотрудничества. Это важно, если принять во внимание: вчера противостояли друг другу государства, то сегодня это происходит между союзами, объединениями государств. В этих условиях организация сопряжения расширенного и углубленного взаимодействия ключевых субъектов ЕврАзии становится важной движущей силой консолидации ресурсов развития: Воды, Земли, Труда и Инвестиций.

Стремление к расширению торгово-экономического партнерства не противоречит духу времени. Успешное взаимодействие производительных сил Экономического пояса «Шелковый путь», Коридоров Развития ЕврАзии «Золотой Меридиан» и «Северная Корона» составит достойную конкуренцию многим субъектам геоэкономики.

Стратегические приоритеты экономического соразвития требуют активизация процесса институализации с целью углубления взаимодействия в полноформатное межцивилизационное партнерство власти и бизнеса. Смысл его приоритетов заключается в:

♦ *гармонизации* равенства взаимосвязи, взаимодействия, взаимодополнения и взаимовлияния;

♦ *обеспечении* повышения благосостояния и улучшения качества жизни населения стран акторов глобальной политики и мировой экономики;

♦ *расширении* экономического пространства сопряженных стран до геоэкономического, а вместе с ним и рынков сбыта;

♦ *обеспечении* устойчивого опережающего экономического роста с использованием технологий

нового поколения, прогрессивных сдвигов в структуре экономики и внешней торговли товарами и услугами, приоритета торговли в международных отношениях;

♦ *формировании* эффективного общего рынка во взаимосвязи с родственными региональными объединениями и мировыми рынками инвестиций, товаров и услуг;

♦ *укреплении и расширении* геоэкономического пространства посредством совершенствования инфраструктуры производительных сил;

♦ *активизации* участия в международных экономических институтах развития и интеграции;

♦ *объединении и синхронизации* усилий для повышения конкурентоспособности национальных экономик на базе освоения нового технологического уклада и эффективного использования интеллектуальной собственности;

♦ *обеспечении* продовольственной, энергетической и экологической безопасности с крупномасштабным применением ресурсосберегающих, экологически чистых технологий;

♦ *создании* общего информационного пространства, многоязычных информационных сетей Интернета и телеканалов, обеспечение информационной безопасности.

Реализация геопроекта ЕврАзии обеспечит сотрудничающим странам прямой доступ во все страны мира и к мировым рынкам.

Главный смысл преобразования континента инновационным форматом заключается в улучшении качества жизни населения сотрудничающих стран, в гармоничном развитии производительных сил без ущерба природе посредством системных мероприятий.

Организационные стартовые заботы

Создание Кластер-Хаба займет несколько лет. За эти годы потребуется подготовить и получить одобрение сотрудничающих стран на проведение на их территориях инженерно-технических, проектных, изыскательских и научно-исследовательских работ, которые позволят организовать и построить объекты Кластер-Хаба.

За время проектирования, строительства и пуска в эксплуатацию (порядка 10 лет) необходимо подготовить и создать условия гарантированной, устойчивой и эффективной работы всей системы Кластер-Хаба.

Формирование по проектным решениям системы управления ресурсами власти, бизнеса, территорий, производствами, интересами и преимуществами взаимосвязанных субъектов условий работы Кластер-Хаба должны обеспечить наднациональные институты и соответствующая система мер.

Процесс гармонизации будет успешным своевременным передачей «части национальных суверенных прав на международный уровень ряда функций» правительств сотрудничающих стран *(без ущемления интересов сотрудничающих стран)* работоспособным институтам роста и соразвития на общем экономическом пространстве.

Международный механизм гармонизации должен быть оперативным и простым в действии. В нем государства должны быть заинтересованными. На практике, к моменту пуска Кластер-Хаба, должны быть готовы к работе следующие институты и мероприятия.

ООН ЕврАзии. Одной из особенностей Срединной ЕврАзия является то, что ее отдельные страны интегрированы одновременно в различные международные институты:

Европейские институты: Организацию по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) (Organization for Security and Cooperation in Europe, OSCE), Европейское бюро по сотрудничеству (EuropeAid Programme) Европейского Союза, ранее Программу технического содействия странам Содружества Независимых Государств — ТАСИС (Technical Assistance for the Commonwealth of Independent State, TACIS), Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), (European Bank for Reconstruction and Development, EBRD);

Евразийские структуры: в Содружество независимых государств (СНГ), в Организацию Договора о коллективной безопасности (ОДКБ), в Евразийский Экономический Союз (ЕАЭС), Таможенный союз (ТС), Шанхайскую организацию сотрудничества (ШОС), Организацию Исламской конференции (ОИК), Совещанию по взаимодействию и мерам доверия в Азии (СВМДА), Единое экономическое пространство (ЕЭП) и др.

Следует заметить, что многие из названных международных институтов дублируют друг друга, а потому их эффективность оставляет желать лучшего. Изменить ситуацию можно созданием в регионе штаб-квартиры Организации Объединенных Наций ЕврАзии.

Ожидаемая высокая вероятность эффективности взаимодействия Экономического пояса «Шелковый путь», Коридоров Развития ЕврАзии обязывает уже сегодня приступить к созданию Организации Объединенных Наций по делам Евразии с целью обеспечения региональной безопасности сотрудничающих стран от угроз, к примеру, вмешательства третьих стран в процесс гармонизации.

При существующем порядке своевременное реагирование ООН ограничено удаленностью субъектов Экономических поясов от Штаб-квартиры ООН. А в ЕврАзии проблем, требующих срочного вмешательства авторитета ООН предостаточно. Для того чтобы улаживать все противоречия между странами мирным путем архиважно создать на континенте Штаб-квартиру по делам ЕврАзии (ООН ЕврАзии).

Действенный, эффективный региональный международный институт, с официальным статусом и соответствующими полномочиями ООН, сможет своевременно упредить и нейтрализовать возникновение континентальных конфликтов.

Деятельность Штаб-квартиры ООН по делам ЕврАзии целесообразно возложить на нового Генерального комиссара по делам ЕврАзии, в ранге заместителя Генерального секретаря ООН по делам ЕврАзии с соответствующими полномочиями. При этом полномочия Генерального комиссара по делам ЕврАзии, в ранге заместителя Генерального секретаря ООН по делам ЕврАзии должны регламентироваться Уставом Организации Объединенных Наций. В частности:

♦ адекватно и своевременно реагировать на проявление в ЕврАзии экстремистских попыток дестабилизировать политическую и экономическую ситуацию на континенте;

♦ рассматривать общие принципы сотрудничества в деле поддержания международного мира и безопасности в ЕврАзии;

♦ предупреждать и нейтрализовать конфликты в ЕврАзии;

♦ готовить соответствующие рекомендации в целях содействия международному урегулированию противостояний и противоречий между государствами;

♦ содействовать политическому сотрудничеству, международному сотрудничеству в экономической, социальной и гуманитарной областях и в области культуры, образования и здравоохранения;

♦ получать, рассматривать доклады Совета Безопасности и других органов ООН.

Вся деятельность Генерального комиссара по делам ЕврАзии, заместителя Генерального секретаря ООН по делам ЕврАзии должна быть направлена на:

♦ предотвращение возникновения разногласий между сторонами;

♦ предотвращение развития уже существующих разногласий в конфликт;

♦ на ограничение распространения уже существующего конфликта;

♦ на предупреждение возникновения споров и разногласий между сторонами, недопущения их перерастания в конфликты и ограничение масштабов конфликтов после их возникновения. При этом большое значение необходимо предать проведению действенных международных переговоров на уровне государств и правительств, и министров иностранных для государств.

Деловой саммит глав государств. В целях выработки стратегических решений общей экономической политики, направленных на соразвитие стран Экономического пояса «Шелковый путь» и Коридоров Развития, целесообразно организовать «Деловой саммит» глав государств Евразии. Его назначение и сущность состоит в том, чтобы делом в консенсусном режиме своевременно реагировать на проявление проблемных ситуаций, содействовать гармонизации производительных сил сотрудничающих стран с соблюдением требований охраны окружающей среды.

Региональная валюта. Главы государств ЕврАзии, вступили в XXI век с намерениями активно участвовать в усовершенствовании практики международного торгово-экономического сотрудничества. Поводом для этого послужил мировой кризис. Он обнажил неустойчивость существующей финансовой системы, в которой значительную роль продолжает играть слабеющий и изживающий себя нефтедоллар.

Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц в своей публичной лекции призвал страны Азии к созданию «…новой наднациональной всемирной резервной системы и прямо указал на Азию как на место практического начала этого процесса. Можно серьёзно поддержать эту идею, например, силами СВМДА — Совещания по взаимодействию и мерам доверия в Азии»[4].

Благоприятные предпосылки введению в обращение новой валюты создает проект активного вовлечения водных ресурсов России во благо своего народа и сотрудничающих стран. Коммерческий оборот располагаемых возобновляемых природных водных ресурсов России предполагается во многих смыслах:

♦ как среда для судоходного континентального канала «Азия»;

♦ как ресурс развития производительных сил прилегающих территорий;

♦ как товар для наполнения и поддержания судоходных глубин водной магистрали;

♦ как основу региональной валюты.

Они дают основание принять природный водный ресурс России в качестве обеспечения региональной валюты — РУБЛЬ.

Рубль, как региональная валюта, будет востребован тем, что он обеспечен уникальными возобновляемыми запасами ресурсов товарной пресной природной воды России. Этого преимущества нет, и не будет у золота, нефти и др.

Вода измерима (по весу, качеству и др.), достижима (находится в природных источниках), ее широко используют как товар, среду и как ресурс. Она ограничена (водозабор из реки, озера, водохранилища не должен превышать предельно допустимого экологией объема изъятия), всегда востребована и не подвержена естественному истощению (разве, что загрязнению). К тому же, с годами ценность воды только возрастает, а значит, повышается ее устойчивость.

Вода была и есть — источник жизни, природный ресурс, всем нужный, но не всем она доступна.

4 Нурсултан Назарбаев. Пятый путь. http://www.interfax.ru/interview/101426.

Утверждение Маккиндера усиливает значимость и ценность ВОДЫ. Перефразируя его выражение, можно сказать: «Кто владеет ВОДОЙ, тот владеет ЕврАзией и правит миром». Сегодня правит миром денежная купюра — доллар. Президент США Никсон в 1971 году аннулировал золотые обязательства американского правительства, тем самым ввергнув весь мир во власть необеспеченной бумаги.

Предлагается заменить золото, якобы обеспечивающее хождение бумажных денег, на природный водный ресурс России. Сегодня есть золотые «сувенирные монеты». Они находятся в широком доступе уже много лет, но в обращение так и не вошли. Все должно быть в постоянном движении. При золотом стандарте золото все время было в потоке. Следовательно, необходимо, чтобы товарная вода была в обороте, в движении… А для этого Правительство должно продавать ценные облигации, обеспеченные определенным количеством воды. Речь идет об облигациях, номинированных в кубических метрах воды. Следовательно, вода должна принадлежать народу России, а каждый гражданин *(а не житель)* может обладать своей долей водной собственности, что позволяет ему быть равноправным участником рынка купли-продажи воды. При этом водная доля гражданина является его пожизненной, но не передаётся по наследству.

Передел государственной собственности в России возможен только на основе Закона. И только в таком порядке, сначала Закон — потом передел[5]. Исходя из этого, всю государственную собственность на природные ресурсы в границах государства следует сделать национальной частной собственностью граждан *(а не жителей)* России. Когда водные ресурсы становятся, по сути, частной собственностью граждан, она может быть оценена по справедливой цене.

Цель предложения — сделать природные водные ресурсы общедоступной собственностью, которая, по сути, являясь национальным богатством, пока не превращена в капитал, который должен послужить благу всего народа. Хорошо организованная система частной собственности граждан на природные водные ресурсы обеспечит решение как минимум двух задач: мы будем иметь точную и полную регистрацию наличествующих товарных водных ресурсов. Этим, существенно облегчается контроль и достигается согласие по вопросу использования природных водных активов.

Правительство должно принять закон о том, что для покупки водных облигаций нельзя расплачиваться бумажными деньгами. Приниматься должны бумажные облигации! К примеру, чтобы купить ценную водную облигацию номиналом в 100 куб. м, покупатель должен предложить бумажные облигации стоимостью 1000 рублей *(при условии, что вода, к примеру, стоит 10 рублей за куб. м)*. Правительство списывает бумажную облигацию и заменяет ее вновь выпущенной ценной водной облигацией. Учитывая печальный российский опыт приватизации, можно реализовать иной подход. Товарная вода распределяется между гражданами *(без жителей)* России равными долями. При этом водные ресурсы находятся в управлении государства. Определенная часть прибыли, полученная государством от реализации воды, заносится на счет гражданина России. С одной стороны, выгода такого решения существенна в многодетных семьях, что будет стимулировать рост численности населения России. А с другой — чем меньше граждан, тем весомее доля.

Рыночный курс «водного «Рубля» на рынке природной воды (не бутилированной) устанавливается *(к примеру)* с учетом «корзины национальных валют» по договоренности сотрудничающими странами, к примеру, для одного кубометра пресной природной воды, на основании места расположения товарного водного источника, кадастрового реестра, водности года, экологического и технического состояния «рыночных» источников природной пресной воды и их качества по санитарным нормам. Подземные воды не могут быть представлены на продажу за пределы государства.

В границах Российской Федерации стоимость природной пресной воды для отечественных отраслей экономики и ЖКХ определяется на основании законов Российской Федерации

Эталоном ценности воды по качеству является вода озера Байкал. Стоимость кубометра ее воды необходимо установить на основании расчетов компетентных специалистов решением правительства России с учетом предельно допустимого объема водозабора *(без ущерба существованию озера)* национальных водных ресурсов на экспорт.

Операции с ценными облигациями «Рубля» осуществляются в соответствии с законами Российской Федерации.

Вместе с введением в международную финансово-экономическую практику «Рубля», возникнет и рынок пресной природной воды, устойчивость которого гарантируют утвержденные запасы пресной природной воды и доверие к ним на долгие годы.

Обрушить рынок воды нельзя. Разве что произойдет глобальное изменение климата. Но и оно не может быть «залповым».

Для начала региональную валюту целесообразно ввести в оборот как общую валюту сотрудничающих стран.

О вытеснении доллара из мировой торговли речь не идет. Введение в международный финансово-экономический оборот «Рубля» может быть

5 Сергей Беляев: «Пожизненная природная рента – народу России!» № 51 (542) от 28 декабря 2016

при условии экономически согласованного решения лидеров государств континента, а не разовая политическая акция.

Признание «Рубля» региональной валютой ЕврАзии является важным перспективным решением безущербного вхождения России всей своей мощью (в том числе, и уникальными водными ресурсами) в мировую кооперацию разделения труда. Это важно и потому, что Китай не ограничиться простым присутствием на территории ЕврАзии. Нельзя допустить ожидаемое ускоренное шествие по ним без преград юаня.

Выгоды и преимущества Кластер-Хаба

Инновационный многосмысловой формат геопроекта государственно-частного хозяйствования гарантирует:

♦ достижение заявленной цели: улучшение качества жизни населения сотрудничающих стран;

♦ вовлечение уникальных ресурсов Власти, Воды, Земли, Труда и Инвестиций сопряжением двух океанов, трех морей и сотрудничающих стран;

♦ контакты мировых акторов, поскольку они на данный момент относительно слабо задействованы и не ориентированы на результат;

♦ связанность стран континента посредством единой системы наземных, речных и морских магистралей;

♦ потоки товаров и услуг между мировыми рынками;

♦ торгово-экономические связи производителей и потребителей товаров и услуг, учитывая национальные интересы участников мировой торговли;

♦ системы расчетов в национальных валютах, с учетом опыта сотрудничества, что позволит снизить транспортные издержки и повысить конкурентоспособность товаров и услуг стран ЕврАзии.

Наполнение инновационной модели гармонизации реальными проектами предоставит бизнесу, промышленникам, предпринимателям возможности, которых у них не были. Распорядиться ими бесконфликтно сотрудничающие страны смогут, учитывая общие интересы. Это позволит повысить конкурентоспособность, устойчивость и безопасность национальных экономик сотрудничающих стран, а также переформатировать Северный морской путь в Коридор Развития «Северная Корона», создать Коридор Развития «Золотой Меридиан».

Открытие новых мировых торговых путей станет активным стимулом торговать, а не конфликтовать. «Торговля не разорила еще ни одного народа», — сказал Б. Франклин.

В создании Кластера-Хаба гармонизации общественно значимых интересов бизнеса и власти заложен мощный потенциал прямых и сопутствующих выгод, преимуществ гармонизацией баланса интересов многих субъектов.

РИСК

Библиографический список:

1. Бжезинский З. Великая шахматная доска (Господство Америки и его геостратегические императивы). Перевод О.Ю. Уральской. / Збигнев Бжезинский // М.: Междунар. Отношения. —1998. ISBN 5-7133-0967-3.

2. Кочетов, Э.Г. Залоги будущего — подноготная излета и поиск выхода из сложившейся ситуации / Э.Г. Кочетов // http://kochetov.viperson.ru/articles/zalogi-buduschego-podnogotnaya-izleta-1-i-poisk-vyhoda-iz-slozhivsheysya-situatsii.

3. Рыскулов Д.М. Трансазийский Коридор Развития. URL: http://water-salt.narod.ru/maki.htm.

4. Рыскулов, Д.М. Трансазийский торговый путь// Журнал Института экономических стратегий Отделения общественных наук Российской академии наук (ИНЭС). М.: № 6. 25.06.2011.

5. Рыскулов, Д.М. Трансазийский коридор развития: вчера, сегодня, завтра//Креативная экономика. 2012. С. 248.

6. Рыскулов Д.М. Трансазийский коридор развития. Геополитика и экономика//Центр стратегической конъюнктуры. 2013.

7. Рудашевский, В.Д., Рыскулов Д.М. Трансазийский коридор развития//Независимая газета. М.: НГ-Энергия. 11.09.12.

8. Рудашевский, В.Д. Меридиональный Трансазийский коридор развития. Евразийская интеграция в XXI веке. М.: ЛЕНАНД, 2012. С. 200–219.

9. Рыскулов. Трансазийский коридор развития// Геополитика и геоэкономика. М: ОАО «ИТКОР», 2014. 526 с.

10. Рыскулов Д.М. Трансазийский коридор развития. Решение проблем континента «мягкой силой». М: ОАО «ИТКОР». 2015. 276 с.

11. Рыскулов Д. Трансазийская наковальня геополитики и геоэкономики // Центр стратегической конъюнктуры. 09.09.2015.

12. Рыскулов Д.М. «Трансазийский Коридор Развития (ТРАЗКОР)». Доклад. Астанинский Экономический Форум. Казахстан. Астана. 25–26 мая 2016.

13. Шагалов Г.Л., Захаров С.Н., Рыскулов Д.М. Методика оценки эффективности экономического сотрудничества. М.: Институт проблем рынка. 2008. 150 с.

А. Цевелев,
к. э. н., доцент кафедры «Менеджмент на транспорте», Сибирский государственный университет путей сообщения

Реинжиниринг и реорганизация материально-технического обеспечения железнодорожного транспорта

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы разработки концепции реинжиниринга цепочек поставок материально-технических ресурсов и бизнес-процессов материально-технического обеспечения ОАО «РЖД».
Ключевые слова: железнодорожный транспорт, материально-техническое обеспечение, реинжиниринг бизнес-процессов.

Annotation: the article considers the concept of reengineering supply chains of material and technical resources and the business processes of logistics of JSC "RZD".
Keywords: railway transport, logistics, reengineering of business processes.

В последние годы значение железнодорожного транспорта в рыночной экономике меняется коренным образом. От улучшения его финансового состояния зависит стабильное развитие всей страны. Железнодорожный транспорт должен иметь такую систему управления, которая обеспечивала бы высокую эффективность работы, конкурентоспособность и устойчивость положения на отраслевом рынке перевозок.

Теоретический подход к реинжинирингу бизнес-системы МТО

В системе материально-технического обеспечения (МТО) железнодорожного транспорта, для обеспечения эффективного и целенаправленного использования закупаемых материально-технических ресурсов (МТР), в процессах оказания услуги необходимо хорошо не только знать все бизнес-процессы, но и рассматривать их как поток различных видов деятельности, перетекающий от одного структурного подразделения Росжелдорснаба к другому, и связывающий их в едином экономическом пространстве и производственном процессе.

Любое подразделение Росжелдорснаба есть бизнес-система, состоящая из самостоятельных бизнес-единиц, объединяющих свои функции и виды деятельности, необходимые для оказания услуги по обеспечению предприятий железнодорожного транспорта МТР. В рамках бизнес-системы МТО обеспечивается взаимоувязывание целей отдельных бизнес-единиц, что дает возможность оперативно принимать управленческие решения. В данном случае, для повышения операционной эффективности деятельности предлагается использовать универсальный инструмент менеджмента – реинжиниринг.

По М. Хаммеру и Д. Чапли «реинжиниринг процессов» есть принципиальное переосмысление и радикальная перестройка бизнес-процессов для достижения кардинальных улучшений, дающих быстрый рост эффективности, а не мелкие пошаговые изменения [1].

В связи с этим возникает необходимость применения реинжиниринговых технологий для развития МТО железнодорожного транспорта с целью [2]:

- развития таких бизнес-единиц, функционирование которых обеспечит эволюцию всей бизнес-системы МТО;
- укрепления и расширения позиций бизнес-единиц – Дирекций МТО;
- безкомпромиссного решения конфликтов между ними;
- контроля над бизнес-единицами внутри бизнес-системы.

Внурисистемные бизнес-отношения должны строиться на следующих принципах:

- сочетание централизованного руководства со стороны бизнес-системы с хозяйственной самостоятельностью бизнес-единиц, которые принимают решения самостоятельно в пределах своей компетенции;
- экономическая ответственность бизнес-единиц за выполнение установленных заданий – контроллинг показателей МТО;
- учет финансовых результатов деятельности бизнес-единиц, полученных в результате оказания услуги по снабжению.

Для повышения эффективности функционирования бизнес-системы МТО необходимо оценить экономические явления и выявить бизнес-связи, которые не прослеживаются формализовано, в основном горизонтальные, возникающие на основе реализации интересов отдельных структурных подразделений.

Реинжиниринг бизнес-процессов МТО железнодорожного транспорта сопровождается следующими изменениями:

- появляется возможность заменить линейную упорядоченность бизнес-процессов их параллельной реализацией;

♦ появляются различные варианты исполнения бизнес-процессов в зависимости от конкретной ситуации;

♦ каждый вид деятельности реализуется той бизнес-единицей, которая специализируется на подобном виде работ;

♦ обеспечивается минимизация количества согласований между бизнес-единицами и бизнес-системой в целом;

♦ количество проверок и управленческих воздействий сокращается до экономически целесообразного уровня.

Именно подобное решение позволяет наиболее гибко реагировать на изменения внешних и внутренних условий функционирования, ускорить адаптацию бизнес-системы к этим изменениям.

Для применения реинжиниринговых технологий к взаимоотношению бизнес-единиц системы

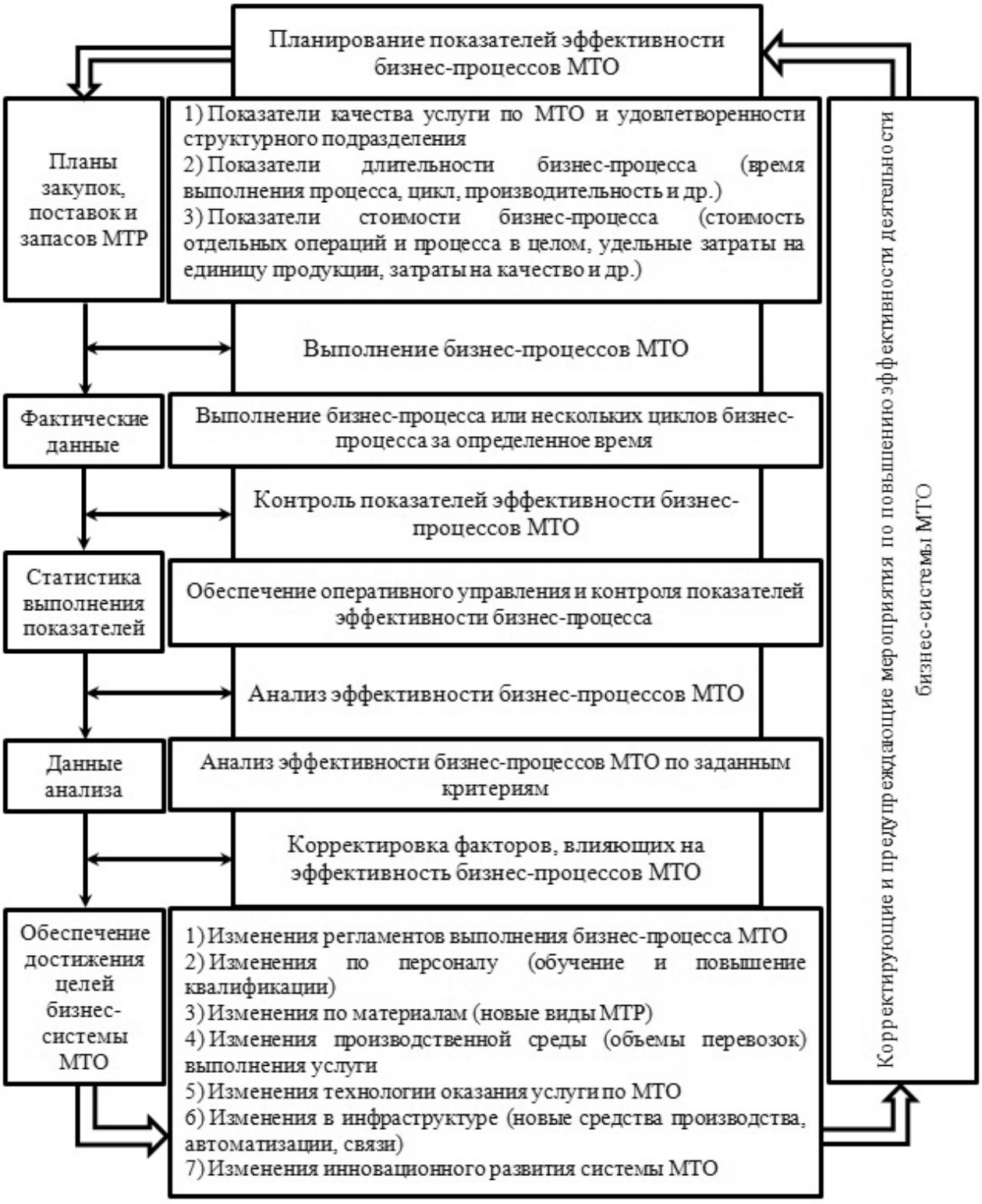


Рис. 1. Система совершенствования бизнес-процессов МТО

МТО необходимо, чтобы присутствовали следующие признаки бизнес-системы:

♦ наличие множества бизнес-отношений между бизнес-единицами;

♦ разделение бизнес-отношений по определенным признакам;

♦ наличие развитой информационной базы, позволяющей отслеживать все экономические связи, возникающие между бизнес-единицами.

Предлагаемая концепция реинжиниринговых технологий к бизнес-системе МТО позволяет:

♦ сохранить единство и обеспечить более эффективную организацию деятельности бизнес-системы в целом;

♦ ориентировать исполнителей всех бизнес-единиц на достижение целей и задач бизнес-системы;

♦ установить конкретное содержание деятельности каждой бизнес-единицы;

♦ оценить потребляемые бизнес-единицами средства в сравнении с соответствующим результатом их деятельности;

♦ обеспечить централизованное накопление информации о деятельности бизнес-единиц в бизнес-системе.

В настоящее время в условиях нестабильной внешней среды функционирования бизнес-систем встала проблема их адаптационного и гибкого развития. Следует различать понятия адаптивности и гибкости применительно к бизнес-системе.

Адаптивность характеризует способность целенаправленного изменения структуры, свойств и параметров функционирования бизнес-системы для приспособления к изменяющимся внешним условиям.

Гибкость определяет легкость изменений, преобразований, переориентации бизнес-системы, то есть возможность без особых усилий мобильно адаптироваться к окружающей среде.

В условиях рыночной экономики адаптивность и гибкость бизнес-системы являются непременными условиями повышения эффективности деятельности по МТО предприятий железнодорожного транспорта. Эффективность функционирования бизнес-системы во многом обусловливается качеством управления. Обеспечение качества управления невозможно без проведения единой политики менеджмента, то есть, без стандартизации корпоративного управления и расширения корпоративной информационной системы за счет внедрения реинжиниринговых технологий [3].

Концептуальный подход к реинжинирингу бизнес-процессов МТО позволяет:

♦ прогнозировать развитие бизнес-системы и ее бизнес-единиц;

♦ изучать деятельность бизнес-единиц как самостоятельных элементов, а также в их единстве и во взаимосвязи друг с другом и с бизнес-системой.

В условиях применения такого подхода:

♦ значительно упрощается координация бизнес-единиц и сокращаются задержки между различными этапами бизнес-процессов;

♦ повышение эффективности управления МТО железнодорожного транспорта связано с использованием технологий моделирования и реорганизации бизнес-процессов.

В настоящее время в области информационных технологий управления бизнесом представлено множество течений совершенствования бизнес-процессов:

♦ BPR – реинжиниринг бизнес-процессов по Хаммеру и Чампи;

♦ TQM – всеобщее управление качеством;

♦ CPI – система непрерывного совершенствования бизнес-процессов;

♦ PIQS – система качества, интегрированная с бизнес-процессами.

Отечественный опыт применения технологий моделирования бизнес-процессов показывает, что требуется постоянная работа по мониторингу, анализу хода выполнения услуги по МТО и принятия мер по улучшению сети бизнес-процессов компании Росжелдорснаб (рис. 1).

В представленной схеме реализовано два контура управления. Первый является оперативным и служит для контроля соблюдения показателей эффективности бизнес-процесса. Второй контур предназначен для периодического анализа и повышения эффективности бизнес-процессов [4].

Внедрение системы непрерывного совершенствования бизнес-процессов позволяет овладеть основными подходами процессного управления, методиками управления качеством, технологиями анализа бизнес-процессов МТО [5].

Концепция реинжиниринга цепочек поставок МТР и бизнес-процессов материально-технического обеспечения

Алгоритм реализации программы реинжиниринга бизнес-процессов системы МТО состоит из следующих шагов:

♦ разработка концепции по реинжинирингу цепочек поставок МТР;

♦ проведение анализа существующей системы МТО в части управления цепочками поставок и описание ситуации «как есть»;

♦ финансовая оценка эффективности и конкурентоспособности существующей цепи поставок МТР;

♦ разработка целевой модели цепи поставок и процессов управления;

♦ финансовая оценка достигнутого эффекта.

Формирование концепции по оптимизации и реинжинирингу цепочек поставок МТР в подразделениях и департаментах ОАО «РЖД» включает в себя следующие этапы:

♦ разработка дорожной карты формирования концепции;

♦ определение функциональных областей и бизнес-процессов ОАО «РЖД», в которых будет осуществляться реинжиниринг;

♦ разработка методики расчета контрольных параметров эффективности и экономического эффекта от реализации технологий реинжиниринга.

Экономический эффект ожидается получить по направлениям:

♦ сокращения издержек основной деятельности подразделений ОАО «РЖД» за счет повышения коэффициента доступности МТР;

♦ сокращения затрат связанных с поставкой, хранением, заготовкой материально-технических ресурсов на всем жизненном цикле;

♦ снижения потенциальных убытков и упущенной выгоды за счет реализации прозрачной системы учета, прогнозирования и реагирования на потенциальные изменения объема закупок;

♦ извлечения доходов от предоставления внешним клиентам логистических услуг.

В концепции под *цепью поставок* будем понимать совокупность организаций поставщиков – производителей МТР, потребителей МТР и структурных подразделений РЖДС, взаимодействующих в материальных, финансовых и информационных потоках, а также потоках услуг от источников исходного сырья до конечного потребителя [6].

Департаменты и подразделения ОАО «РЖД», принимающие участие в цепи поставок МТР и предоставляющие исходную информацию для анализа, показаны на рис. 2.

Методологический подход к реорганизации системы МТО

Основной целью управления является поддержка качества МТО железнодорожного транспорта на заданном уровне в зависимости от изменяющейся внутренней ситуации по перевозкам и внешнеэкономической ситуации. Очевидно, что основополагающим этапом создания механизма управления качеством функционирования бизнес-системы МТО является разработка методологического подхода реорганизации ее деятельности [7].

Чтобы создать механизм управления качеством системы МТО необходимо:

♦ рассматривать систему МТО как сложную бизнес-систему;

♦ разработать методологический подход реорганизации деятельности бизнес-системы МТО, обеспечивающий:

– проведение анализа и оценки эффективности функционирования бизнес-системы;

– разработку и реализацию плана перевода бизнес-системы из текущего состояния в заданное состояние;

– поддержание бизнес-системы в требуемом состоянии;

♦ построить единое корпоративное информационное пространства бизнес-системы МТО в ранге кибернетики бизнес-технологий.

Основным требованием методологического подхода является его теоретическая основа, которая состоит из методов системного, функционально-информационного, стоимостного и имитационного анализа, а также программных средств их поддержки.

Бизнес-процесс МТО характеризуется:

♦ существующей («как есть») технологией реализации бизнес-процесса;

♦ существующей организационной структурой бизнес-системы, участвующей в реализации бизнес-процесса.

Реорганизация бизнес-системы МТО есть подход перепроектирования и реинжиниринга бизнес-процессов в структурном виде, обеспечивающим увеличение количества оказанных услуг, уменьшение стоимости издержек обращения при заданном количестве операций и длительности их выполнения.

Реорганизация деятельности бизнес-системы МТО осуществляется в два этапа:

1-й этап. Получение «снимка» текущего состояния предприятия производится путем **создания интегрированной процессно-информационно-стоимостной модели** существующих технологий реализации бизнес-процессов, включающей:

♦ комплекс процессно-информационных моделей;

♦ комплекс процессно-стоимостных моделей;

♦ комплекс процессно-имитационных моделей.

На основе применения комплексов моделей производится:

♦ анализ технологий реализации бизнес-процессов МТО по показателям эффективности;

♦ анализ и оценка информационных потоков и документооборота;

♦ анализ деятельности структурных подразделений Росжелдорснаба;

♦ сбор информации, необходимой для понимания происходящих в структурных подразделениях бизнес-системы МТО процессов и принятия обоснованных решений по их улучшению;

♦ определение стоимости издержек обращения;

♦ определение точного значения себестоимости оказанных услуг;

♦ выделение процессов, которые обеспечивают достижение стратегических целей системы МТО;

♦ определение дорогостоящих процессов в центрах формирования затрат;

♦ ранжирование зон по значениям показателей технологических участков реализации бизнес-процессов.

Рис. 2. Участники цепи поставок МТР

2-й этап. Интеграция сформированных предложений по совершенствованию деятельности бизнес-системы МТО с взвешенным деревом целей позволяет **разработать целевую программу развития бизнес-системы** [8].

К предложениям по реинжинирингу и реорганизации деятельности бизнес-системы МТО можно отнести:

♦ изменение существующих технологий реализации бизнес-процессов до уровня рациональных («как должно быть») технологий;

♦ изменение системы планирования, управления и контроля деятельности бизнес-системы МТО;

♦ внедрение инновационных технологий и расширение рынка оказания услуг.

Реструктуризация деятельности бизнес-системы МТО заключается в детальной и всесторонней разработке всех вопросов по стратегии и тактике ее инновационного развития в целях достижения высокой организованности и согласованности действий, проводимых структурными подразделениями Росжелдорснаба, по решению поставленных задач, одной из который и является реинжиниринг бизнес-процессов МТО.

РИСК

Библиографический список:

1. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. — СПб., 2000. — 332 с.

2. Цевелев А.В. Вопросы развития ОАО «РЖД» в разрезе системы МТО железнодорожного транспорта // РИСК. — 2013. — №3 — С. 14–20.

3. Кирищиева И.Р., Скорев М.М. Реинжиниринговые технологии в развитии бизнес-систем железнодорожного транспорта // Инженерный вестник Дона. — Ростов-на-Дону, 2012. — Т. 20. — № 2. — С. 284–287.

4. Цевелев А.В., Цевелев В.В. Построение системы комплексной автоматизации бизнес-процессов материально-технического обеспечения // РИСК. — 2014. — № 2. — С. 8–12.

5. Репин В.В., Елиферов В.Г. Непрерывное совершенствование бизнес-процессов в российских условиях. Код доступа: www.bigspb.ru.

6. Цевелев А.В. Реинжиниринг бизнес-процессов материально-технического обеспечения железнодорожного транспорта // Экономика железных дорог. — 2016. — № 11. — С. 80–85.

7. Цевелев А.В. Структурные вопросы логистического менеджмента качества в материально-техническом обеспечении железных дорог // РИСК. — 2015. — № 4. — С. 26–32.

8. В. Ивлев, М. Каменнова, Т. Попова // Методологический подход к реорганизации деятельности предприятия. Открытые системы, 02/1996 Источник: www.bigspb.ru.

А. Саблина
аспирант 2-го курса,
Санкт-Петербургский
политехнический университет
Петра Великого,
Институт промышленного
менеджмента, экономики
и торговли,
Высшая школа маркетинга и малого
предпринимательства,
кафедра «Предпринимательство»

Влияние реализации крупного транспортного объекта высокоскоростной железнодорожной магистрали Санкт-Петербург – Москва на развитие региона (на примере Санкт-Петербурга)

Аннотация: данная статья посвящена рассмотрению вопроса влияния на развитие городской агломерации Санкт-Петербурга строительства высокоскоростной железнодорожной магистрали Санкт-Петербург – Москва. В статье также рассматриваются особенности Санкт-Петербургского железнодорожного узла и характеристики его работы, а также проиллюстрированы социально-экономические эффекты от введения в эксплуатацию высокоскоростных поездов «Сапсан» (далее – «Сапсан») по маршруту Санкт-Петербург – Москва. В заключение сделан вывод о необходимости реализации крупных инфраструктурных межрегиональных транспортных проектов для устойчивого развития региона, уменьшения социального напряжения и улучшения качества обслуживания пассажиров.
Ключевые слова: транспортно-логистический комплекс, региональное развитие, железнодорожный транспорт, социально-экономические эффекты, высокоскоростные магистрали, транспортная инфраструктура.

Annotation: this article is devoted to the consideration of the impact of implementation of high-speed railway St. Petersburg- Moscow on Saint-Petersburg's agglomeration development. In the article are also mentioned the features and characteristics of the St.-Petersburg railway junction, and also illustrated the socio-economic effects of the introduction of high-speed trains «Sapsan» on the route Saint Petersburg – Moscow. In conclusion author explains the necessity of implementation of major infrastructure inter-regional transport projects for sustainable development of the region, reducing social tension and improving quality of passenger service.
Keywords: transport-logistics complex development, regional development, railway transport, socio-economic effects, high-speed railway, transport infrastructure.

Актуальность исследуемой в статье темы обусловлена тем, что транспорт и обеспечивающая его функционирование транспортная инфраструктура напрямую связаны с обеспечением целостности любого государства. Экономические процессы, связанные с глобализацией, обусловили потребность в форсированном развитии транспортной инфраструктуры и ее интеграции в мировую экономическую систему [6].

Пассажирские перевозки железнодорожным транспортом на сегодняшний день отличаются высокой конкурентоспособностью, в особенности по маршруту Санкт-Петербург – Москва, что и обусловило выбор для анализа проекта высокоскоростной железнодорожной магистрали Санкт-Петербург – Москва (далее – ВСЖМ-1).

Исторически вопросы скоростных перевозок и безопасности движения на железнодорожном транспорте, рассматривались и с учетом формы собственности на железные дороги. В конце XX – начале XXI века большой вклад в историографию железных дорог страны внесли такие авторы, как М.М. Воронина, М.А. Ковальчук, В.Д. Кузьмич, Б.А. Левин, Л.И. Коренев, рассматривавшие исторические предпосылки проектирования высокоскоростных железных дорог и подвижного состава.

В настоящее время также появляются труды по вопросам высокоскоростных перевозок железнодорожным транспортом. Основные из них принадлежат таким ученым, как Е.П. Блохин, Г.Н. Кирпа, В.В. Корниенко, В.И. Омельяненко, а также исследователям из дальнего зарубежья: G.F. Allen, E. Aoki, J. Buckland, C. Chant, R. Corley, и др. В данных работах приводится хронология освоения высокой скорости, рассматриваются инженерные, экономические, экологические, социально-политические проблемы создания высокоскоростных железнодорожных магистралей и пр.

Санкт-Петербург пронизывают сети железнодорожных направлений, которые берут свое начало с пяти головных вокзалов Санкт-Петербурга (Московского, Финляндского, Витебского, Ладожского, Балтийского) (обозначенные на рисунке 1), и обеспечивают пассажирские перевозки в дальнем и пригородном сообщении, а также организацию грузовой местной работы узла и пропуск транзитных грузовых поездов [13].

С использованием данных Октябрьской железной дороги была проанализирована статистическая информация о количестве отправленных пассажиров с вокзалов Санкт-Петербурга в пригородном и дальнем сообщении за последние 5 лет (2010–2015) (рис. 2, 3).

Из данных рис. 2 видно, что максимальное количество пассажиров на протяжении послед-

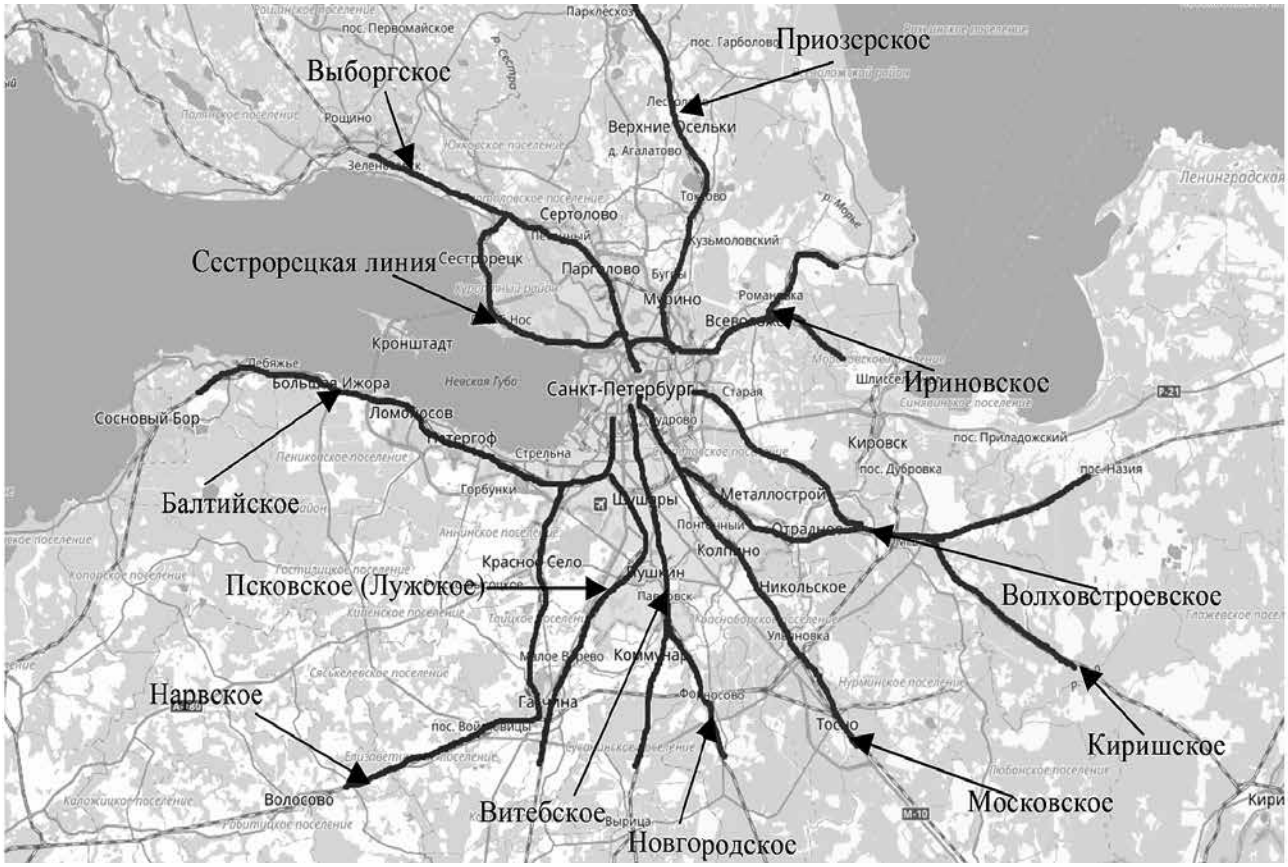


Рис. 1. Сети железнодорожных направлений Санкт-Петербурга

них 5 лет отправлено с Московского вокзала в Московском направлении. По части пригородного сообщения максимальное количество людей, с 2010–2015 гг. отправлено с Балтийского, Финляндского и Московского вокзалов.

Одним из наиболее загруженных направлений является Московское. Среднесуточный пассажиропоток суммарно в дальнем и пригородном сообщении на Московском направлении составляет более 50 тысяч человек, а среднегодовой ориентировочно 20 млн. чел. (40% от общего пассажиропотока по всем направлениям).

Железнодорожная станция Колпино, расположенная на территории одного из крупнейших пригородных районов Санкт-Петербурга – Колпинского, является одной из самых загруженных на Московском направлении. Количество отправленных с нее пассажиров в 2015 году

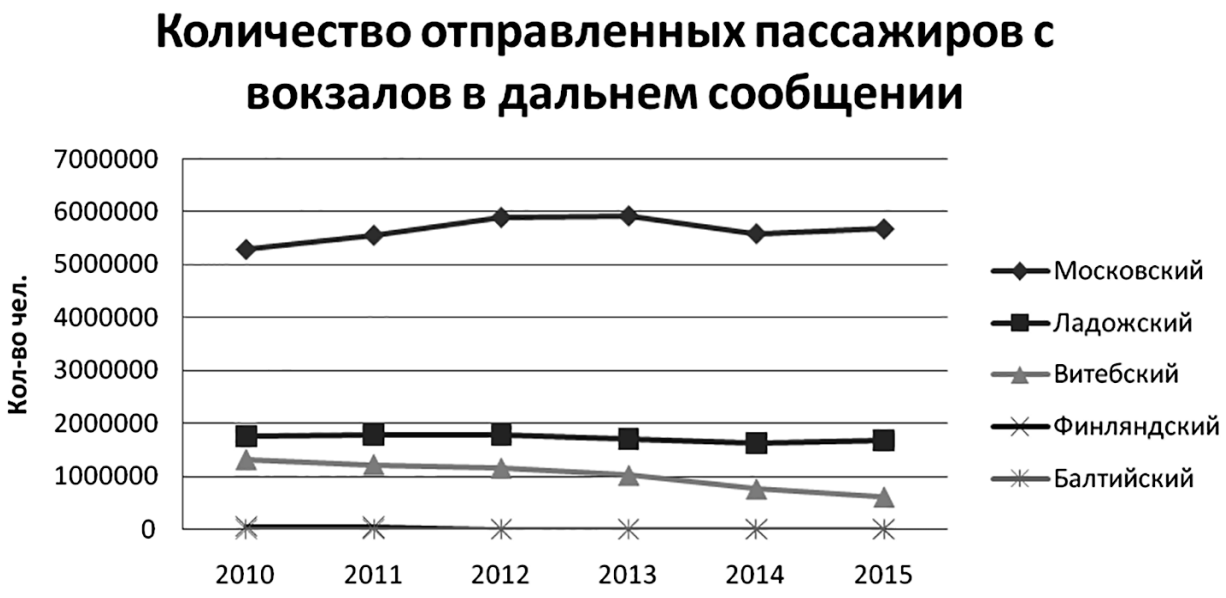


Рис. 2. Количество отправленных пассажиров с вокзалов Санкт-Петербурга в дальнем сообщении

Рис. 3. Количество отправленных пассажиров с вокзалов Санкт-Петербурга в пригородном сообщении

в административных границах Санкт-Петербурга составило более 2 млн. чел. По состоянию на 01.01.2016 численность населения на территории Колпинского района Санкт-Петербурга составила 186 353 чел. [14]. На территории Колпинского района располагаются более 30 крупных промышленных предприятий, а также на сегодняшний день продолжается строительство крупных жилых объектов «Дом у озера» и «Новое Колпино», что повлечет увеличение численности населения, а также пассажиропотоков и корреспонденций между Санкт-Петербургом и городом Колпино.

Затрудненная транспортная ситуация в Колпинском районе связана в первую очередь с ситуацией на железной дороге. На сегодняшний день на Московском направлении курсируют пригородные пассажирские поезда и поезда дальнего следования, высокоскоростной электропоезд «Сапсан» (далее – Сапсан), а также грузовые поезда.

В 2015 году наполняемость Сапсанов, следующих по маршруту Санкт-Петербург – Москва – Санкт-Петербург, составляла в рабочие дни более 75%, в выходные дни около 70%, что являлось самым высоким показателем из всех рассматриваемых типов подвижного состава на указанном направлении.

Вообще, стоит отметить, что тема развития скоростного сообщения рассматривалась еще во времена СССР, когда вставал вопрос целесообразности соединения крупных городов сетью высокоскоростных железных дорог, что позволило бы повысить подвижность населения и наладить торговые связи между европейской и азиатской частью станы [4].

На сегодняшний день в Российской Федерации реализуется комплекс системных программных мероприятий, направленный на повышение скоростей движения на железнодорожном транспорте между крупными региональными центрами (Москва – Санкт-Петербург – Госграница, Москва – Нижний Новгород), время проезда между которыми не превышает 5 часов.

Одним из значимых мероприятий является заключение в 2006 году контракта между ОАО «РЖД» и немецкой компанией Siemens Transportation Systems на поставку первых высокоскоростных поездов, способных развивать скорость до 250 км/ч [8].

Для анализа пассажирских предпочтений передвижения по маршруту Санкт-Петербург – Москва была проанализирована информация в части времени в пути следования, стоимости проезда и пр. между различными видами пассажирского транспорта. Данная информация приведена в таблице 1.

Проанализировав приведенные в таблице 1 данные, можно сделать вывод, что Сапсан, при выборе по трем критериям – длительности поездки, цены, и удаленности от центра города пункта прибытия, является оптимальным. Наибольший пассажиропоток (из представленных имеющихся данных) также зафиксирован на Сапсане. По длительности поездки Сапсан уступает лишь авиационному транспорту, но аэропорт удален от центра города (как на территории Санкт-Петербурга (20 км от центра), так и на территории Москвы Шереметьево – 30 км, Домодедово – 22 км, Внуково – 28 км), а также необходимость прибытия в аэропорт заранее (не позднее, чем за 2 часа) для прохождения предполетных процедур увеличивает время в пути до предполагаемого пункта назначения.

Коммерческая эксплуатация Сапсанов, следующих по маршруту Санкт-Петербург – Москва –

Таблица 1

Сравнительная характеристика пассажирских предпочтений передвижения по маршруту Санкт-Петербург — Москва по видам транспорта

№ п/п	Вид транспорта	Время в пути следования, час	Стоимость проезда, руб.	Пункт прибытия	Наличие городского пассажирского транспорта	Ориентировочный пассажиропоток (2015 г.)
1	Железнодорожный/ высокоскоростной («Сапсан»)	≈ от 3.40 до 4.10	от 999 до 7 000–10 000	Ленинградский вокзал (Комсомольская пл., 5/43)	Метрополитен (Комсомольская)	≈ 4 млн. пасс.
2	Железнодорожный/ дальнего следования («Красная Стрела»)	≈ 8	3 808 (19 634 бизнес класс)	Ленинградский вокзал (Комсомольская пл., 5/43)	Метрополитен (Комсомольская)	≈ 153 тыс. пасс.
3	Авиационный(прямое сообщение)	≈ от 1.20	от 2 000 – 8 000	А/п Шереметьево, Домодедово, Внуково.	Наличие аэроэкспресса (≈ 30 км от центра города)	3 724,2 тыс. чел.
4	Автомобильный	≈ 12 часов	от 900 руб.	Центральный автовокзал (Щёлковское ш., 75)	Метрополитен (Щелковская)	–
5	Личный автотранспорт	≈ от 6,5 до 10 часов	≈ 2 128 руб. (при цене за л. топлива = 38 руб.)	Необходимый пункт прибытия	Наличие городского пассажирского транспорт зависит от пункта прибытия	–

Санкт-Петербург началась в 2010 году. Первоначально по данному маршруту курсировало 5 пар поездов в сутки, в последствие количество пар поездов было существенно увеличено, и в 2015 году составило 15 пар поездов (+200 %). Пассажиропоток за 5 лет коммерческой эксплуатации увеличился до 3,5 млн. чел. в год (+120%).

Необходимо отметить ряд проблем на Московском направлении, обусловленных введением большого количества пар высокоскоростных Сапсан, а именно:

♦ длительные технические стоянки в пути следования пригородных электропоездов (длительность остановок достигает 54 минуты), за счет чего увеличивается общее время в пути, а также образование продолжительных «окон» между прибытиями/отправлениями пригородных электропоездов, в том числе в «часы пик»;

♦ ухудшающаяся транспортная ситуация вследствие длительного закрытия железнодорожных переездов – 17 км на станции Славянка, в створе первого проезда в поселке Петро-Славянка) и 25 км на станции Колпино (в створе Лагерного шоссе и набережной Комсомольского канала в городе Колпино);

♦ исчерпание резерва пропускной способности головного двухпутного участка Московского направления, в том числе участок Санкт-Петербург-Московский – Товарный (5 км) – Парк Обухово, железнодорожная станция Колпино.

Все вышеперечисленные проблемы вызывают нарастание социального напряжения и недовольства населения Колпинского района Санкт-Петербурга. На пересечении железнодорожных переездов возникают заторы автотранспорта из-за того, что железнодорожные переезды часто и подолгу закрыты. Длительные перерывы в расписании движения пригородных пассажирских поездов снижают их доступность и популярность среди работающего населения [3].

В целях повышения доступности и конкурентоспособности транспортного комплекса Транспортной стратегией Российской Федерации, Стратегией развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года, Схемой территориального планирования Российской Федерации в области федерального транспорта (железнодорожного, воздушного, морского, внутреннего водного транспорта) и автомобильных дорог федерального значения, Федеральной целевой программой «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)» (далее – ФЦП), Программой организации скоростного и высокоскоростного железнодорожного сообщения в Российской Федерации, актуализированной ОАО «РЖД» в 2015 году, предусмотрена реализация проекта строительства новой высокоскоростной железнодорожной магистрали (ВСЖМ-1) Москва – Санкт-Петербург (протяженностью 659 км) (далее – ВСЖМ-1). Однако в 2016 году проект ВСЖМ-1 был исключен из перечня важнейших инвестиционных проектов ФЦП, ввиду отсутствия финансирования.

Для реализации проекта ВСЖМ-1 планируется к строительству новая специализированная железнодорожная линия, предназначенная для поездов со скоростями движения от 200 до 400 км/ч. Большинство пересечений с улично-дорожной сетью планируются к размещению в разных уровнях, что будет способствовать разгрузке существующей ветки Московского направления, избавив ее от высокоскоростных поездов, которые будут запущены по новой ветке.

На сегодняшний день ведется проектирование еще одного проекта высокоскоростной железно-

Таблица 2

Социально-экономические эффекты от создания ВСЖМ-1

Тип социально-экономического эффекта	Обоснование типа социально-экономического эффекта
1. Повышение социально-экономического потенциала страны	Развитый транспорт является основой процветания целого ряда других индустрий, а также принципиальным условием для улучшения инвестиционного климата в стране.
2. Возможность привлечения дополнительного пассажиропотока	– Привлечение транзитных пассажиров, следующих через Московский авиационный узел с длительной пересадкой, позволяющей совершить путешествие в Санкт-Петербург за минимальный отрезок времени; – сокращение времени в пути следования до 2.30 ч. позволит развивать бизнес корреспонденции и сделает «поездки одного дня» удобными для пассажиров.
3. Социально-экономическое развитие региона	Создание ВСМЖ-1 поможет: – укрепить торгово-рыночные отношения в регионе, за счет повышения доступности к финансовым, земельным и трудовым ресурсам, что обеспечит увеличение уровня производительности, положительные эффекты масштаба и рост региональной экономики; – сократить время в пути между зонами проживания трудоспособного населения и зонами занятости, что может повлечь за собой увеличение участников рынка труда, снижение безработицы и повышение экономической активности трудоспособного населения; – появлению новых рабочих мест на период строительства, а также поступлению дополнительных налоговых отчислений при привлечении местных строительных и сервисных компаний.
4. Повышение безопасности перевозок на железнодорожном транспорте	Высокоскоростной электропоезд «Сапсан» курсирует по существующей железнодорожной ветке Московского направления, которая изначально не предназначалась для запуска высокоскоростных поездов [10]. Для организации высокоскоростного движения некоторые участники железнодорожной ветки были реконструированы и оборудованы шумозащитными экранами. Тем не менее, на участках, не требующих специальной реконструкции работы по установке шумозащитных экранов не проводились. Шумозащитные экраны представляют собой ограждения для защиты пассажиров от воздушных потоков на низких платформах [7]. ВСЖМ-1 предполагает строительство новой безопасной железнодорожной магистрали.
5. Стабилизация внутригородской транспортной ситуации	Внедрение новой выделенной ветки ВСЖМ-1 сможет частично разгрузить железнодорожную ветку Московского направления, избавив ее от высокоскоростных поездов, которые будут запущены по новой ветке. Это поможет ослабить социальную напряженность в районах с высоким уровнем транспортной загрузки и большим количеством пересечений железнодорожных путей с улично-дорожной сетью, посредством [11].

дорожной магистрали – Москва – Казань, со среднесрочной перспективой продления до Екатеринбурга, в дальнейшем до Пекина (на более долгосрочную перспективу) [5]. Данная магистраль предположительно поможет сократить время в пути от Москвы до Казани в 4 раза (с 14 ч. 7 мин до 3 ч. 30 мин), а также поможет повысить благосостояние регионов за счет прекращения оттока населения (из средних и малых городов), улучшив транспортную доступность Владимирской, Нижегородской области и сократив время в пути следования между городами, пролегающими на пути трассы Москва – Казань.

Социально-экономические эффекты от создания ВСЖМ-1 сведены в таблицу 2.

Вопрос выделения средств на строительство ВСЖМ-1 на сегодняшний день остается открытым, так как реализация данного проекта за счет средств федерального бюджета на сегодняшний день не представляется возможным [1].

В качестве альтернативного варианта претворения проекта ВСЖМ-1 в жизнь является реализация проекта с помощью механизма государственно-частного партнерства (далее – ГЧП). ГЧП представляет собой договор, основанный на взаимовыгодных условиях для государства и для инвестора, направленный на строительство или реконструкцию масштабных инфраструктурных объектов, при условии распределения рисковой, коммерческой части а также распределения ответственности по обязательствам договора. Одной из разновидностей ГЧП является концессионное соглашение. Предмет концессии заключается в том, что концессионер (частный партнер), привлекая финансирование, создает или реконструирует объект инфраструктуры, право собственности, на который будет принадлежать концеденту (публичному партнеру) и осуществляет эксплуатацию объекта в течение долгосрочного периода, получая доход от его использования [9]. Суть концессии также заключается в том, что государство предоставляет концессионное соглашение, по условиям которого за концедентом остается право предоставления земли, проектно-сметной документации и прохождение Главгосэкспертизы, а концессионер берет на себя обязанность железнодорожного строительства [2]. Правовой базой для применения механизма ГЧП является Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [12].

В заключение необходимо отметить, что пассажирский спрос на транспортное сообщение по маршруту Санкт-Петербург – Москва продолжает расти. Следовательно, учитывая существующий и перспективный спрос на высокоскоростное сообщение между Москвой и Санкт-Петербургом, необходимость снятия социального напряжения и повышения качества обслуживания пассажиров, строительство ВСЖМ-1 является стратегическим шагом в развитии транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга.

РИСК

Библиографический список:

1. Бегчин Н.А. Совершенствование управления расходами бюджетов субъектов Российской Федерации: дисс. ... к. э. н. ФГОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», 2011. — 210 с.

2. Васин А.П. Росжелдор: обеспечивая активное развитие железнодорожной инфраструктуры // «Бизнес России» URL: https://glavportal.com/article/roszheldor-obespechivaya-aktivnoe-razvitie-zheleznodorozhnoj-infrastruktury/ (дата обращения: 12.11.2016).

3. Грунтов К.П. Проблемы интервального регулирования движения поездов при росте скорости в транспортных коридорах: дисс. ... к. т. н. МГУ Путей сообщения (МИИТ), 2011. — 141 с.

4. Гурьев А.И. И какие же русские не любили быстрой езды?// РЖД-Партнер. 2010. № 1–2 (173–174). — 78 с.

5. Дружинин А.Г. ВСМ Москва — Казань могут продлить до Ульяновска. URL: https://ria.ru/economy/20130622/945087960.html (дата обращения: 15.11.2016).

6. Задворный Ю. В. Управление развитием инфраструктуры северных регионов: дисс. ... д. э. н. ФГОУ ВПО «Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации», 2011. — 445 с.

7. Киселев И.П. Развитие высокоскоростного железнодорожного движения в России и ССС»: дисс. ... д. и. н. ФГБОУ ВПО «Петербургский государственный университет путей сообщения», 2011. — 538 с.

8. Нижегородцев Д.В. Действительно скорый поезд, интернет версия газеты «Взгляд». URL: http://vz.ru/society/2008/12/26/242466.html (дата обращения: 17.10.2016).

9. Соколов М.Ю. Эффективность применения государственно-частного партнерства в сфере транспорт», Научная конференция «ГЧП в сфере транспорта: модели и опыт», сборник тезисов докладов, СПб: СПбГУ Институт «Высшая школа менеджмента», 2015. — 42 с.

10. Честа А.В. Управление живучестью систем железнодорожного транспорта и безопасностью движения поездов: дисс. ... к. т. н. ГОУ ВПО «Ростовский государственный университет путей сообщения», 2009. — 163 с.

11. Якунин В.И. В будущее России с высокой скоростью: монография. — М.: Научный эксперт, 2012. — 216 с.

12. «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»: федеральный закон: принят Гос. думой 01.07.2015, СПб.

13. Генеральная схема развития железнодорожного узла транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленинградской области: утверждена в соответствии с протоколом № 80 заседания Координационного совета по развитию транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленинградской области под председательством министра транспорта Российской Федерации М.Ю.Соколова от 27.11.2015, СПб.

14. «Население Санкт-Петербурга по районам 2015», статистический портал о странах, городах, статистике населения и пр. URL: http://www.statdata.ru/naselenie-sankt-peterburga-po-rajonam (дата обращения: 11 11.2016).

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»; по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»; по «Каталогу Российской Прессы»

реклама

Особенности оценки загородной недвижимости Санкт-Петербурга на основе доходного подхода

А. Буга,
к. э. н., доцент кафедры экономики и финансов, Северо-Западный институт управления РАНХиГС при Президенте РФ, генеральный директор ООО «Санкт-Петербургский институт независимой экспертизы и оценки»

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы развития рынка загородной недвижимости в России, а также на территории Санкт-Петербурга. Проведен анализ ценообразующих факторов стоимости загородной недвижимости. Исследованы методы оценки загородной недвижимости в рамках доходного подхода: метод капитализации дохода, метод дисконтирования денежных потоков, метод мультипликатора валовой ренты, метод техники остатка.
Ключевые слова: недвижимость, оценка, доходный подход, капитализация, дисконтирование, рента.

Annotation: the article discusses the development of suburban real estate market in Russia, and in St. Petersburg. The analysis of the pricing factors the cost of suburban real estate. Studied methods for assessing the suburban real estate in the income approach: income capitalization method, the discounted cash flow method, the gross rent multiplier, balance technique method.
Keywords: real estate, valuation, income approach, capitalization, discounting, annuity.

Рынок недвижимости и уровень его развития характеризует развитие национальной экономики. Развитие рынка недвижимости в России происходило в несколько этапов. Как следует из теории рыночной экономики, рынок недвижимости прошел стадию спада, вышел на стабилизацию, а впереди (не обязательно сразу) — новый подъем, в том числе и некоторый рост цен.

Основные сегменты рынка недвижимости: рынок земли, рынок жилья и рынок коммерческой недвижимости.

Отдельно выделяют рынок доходной недвижимости, который сегментируется по функциональному назначению объектов:

- рынок объектов торгового назначения;
- рынок объектов офисного назначения;
- рынок объектов производственно-складского назначения;
- рынок гостиничных услуг;
- рынок жилой недвижимости, в том числе загородной недвижимости.

Рынок недвижимости – одна из наиболее значимых составляющих частей финансового рынка, однако по ряду особенностей, его можно назвать несовершенным [1].

В таблице 1 представлены особенности, рассматривая которые можно констатировать несовершенство рынка недвижимости.

К участникам рынка загородной недвижимости относятся продавцы, покупатели, профессиональные участники, и косвенно — государственные органы. Как и любой другой рынок, рынок загородной недвижимости имеет свою инфраструктуру: агентства недвижимости, риэлторские и страховые компании, фондовые биржи, налоговая и банковская система, регистрационные службы и т.д. [2].

В последнее время тенденцией развития в России рынка загородной недвижимости стало разделение его на два сегмента:

- для постоянного проживания;
- для проведения отдыха (дачная недвижимость) [3].

Изначально рынок загородной недвижимости развивался как дачный рынок, при этом практически все, кто имел дачу за городом, проживали постоянно в квартире. Это было связано, в первую очередь, с отсутствием у большинства населения личного транспорта, а также, с неразвитостью загородной инфраструктуры.

Сейчас ситуация изменилась, поскольку стала активно развиваться транспортная составляющая рынка загородного жилья [4]. Однако все еще осталась нерешенной проблема с загородной инфраструктурой, в первую очередь в связи с отсутствием детских учреждений, магазинов, медицинских пунктов и т.д., что существенно осложняет постоянное проживание в загородном доме.

Общая классификация факторов, влияющих на стоимость объекта недвижимости, представлена в таблице 2.

Представленная в таблице 2 обобщенная классификация факторов, влияющих на стоимость недвижимости, позволяет определить характерные особенности ценнообразующих факторов загородной недвижимости.

Доходный подход занимает одно из важных мест в оценке недвижимости. В рамках доходного подхода существует несколько различных методов, которые имеют свои отличительные особенности, и применение их связано с достаточностью и возможностью использования информации относительно объекта недвижимости [6]. Рассмотрим подробно каждый из этих методов.

Таблица 1

Особенности рынка недвижимости

Признак	Характеристика
Стоимость	• включает стоимость объекта и связанных с ним прав
Оформление сделок	• юридические сложности, ограничения и условия
Вид конкуренции	• несовершенная, олигополия; • небольшое число покупателей и продавцов; • уникальность каждого объекта; • контроль над ценами ограничен; • вступление в рынок требует значительного капитала.
Эластичность предложений	• низкая, при росте спроса предложение увеличивается незначительно; • спрос может быть достаточно изменчивым.
Степень открытости	• сделки носят частный характер; • часто неполная и неточная информация.
Конкурентоспособность	• во многом определяется окружающей внешней средой, влиянием соседства; • имеет специфический характер, связанный с индивидуальными предпочтениями покупателей.
Условия зонирования	• регулируется гражданским и земельным законодательством с учетом водного, лесного, природоохранного и другого специального права; • большая взаимозависимость частной и других форм собственности.
Оформление сделок	• юридические сложности и ограничения
Локализация	• абсолютная неподвижность; • большая зависимость цены от местоположения.

1. Метод капитализации дохода. Метод капитализации дохода применяется в случае получения сравнительно постоянных ежегодных доходов от сдачи загородной недвижимости в аренду, то есть стоимость недвижимости получается в результате преобразования дохода за один временной период с учетом его капитализации. Капитализация доходов происходит путем использования коэффициента капитализации, с помощью которого чистый операционный доход на дату оценки преобразуется в стоимость загородной недвижимости по следующей формуле:

$$V = \frac{ЧОД}{К}, \quad (1)$$

где V — стоимость недвижимости;
$ЧОД$ — чистый операционный доход;
$К$ — коэффициент капитализации (%) [7].

Для загородной недвижимости особенностью является получение доходов в виде исключительно арендной платы, в отличие, предположим, от гостиничного бизнеса, или использования земель сельскохозяйственного назначения. Проблема заключается в том, что получить достоверную информацию об арендной плате сдаваемой загородной недвижимости бывает достаточно трудно, в информационном поле часто используются сведения о цене предложения, которая может достаточно сильно отличаться от реальной арендной платы.

Чтобы определить реальный чистый операционный доход (ЧОД), необходимо провести тщательный анализ рынка сдаваемой в аренду загородной недвижимости, отобрать наиболее подходящие по сравнимости объекты — аналоги, которые по своим качественным и количественным характеристикам схожи с оцениваемым объектом.

По этим же причинам зачастую сложно определить коэффициент капитализации. Наиболее распространенными методами его определения являются:

- ♦ метод использования нормы возврата капитала;
- ♦ ипотечно-инвестиционный анализ;
- ♦ метод рыночной экстракции.

Метод использования нормы возврата капитала расчета коэффициента капитализации основан на определении:

- ♦ ставки дохода инвестора, вкладывающего свои средства в загородную недвижимость;
- ♦ нормы возврата капитала, которая применяется только к изнашиваемой части объекта загородной недвижимости.

Первая составляющая коэффициента капитализации определяется методом кумулятивного построения по формуле:

$$Сд=Сб+Ср+Сл+Сим, \quad (2)$$

где: $Сб$ — безрисковая ставка, %;
$Ср$ — надбавка за риск вложения в конкретный сегмент рынка, %;
$Сл$ — надбавка за низкую ликвидность, %;
$Сим$ — надбавка за инвестиционный менеджмент, %.

Ипотечно-инвестиционный анализ в качестве второго метода определения коэффициента капитализации используется в случае, если загородная недвижимость приобретается с учетом собственного и заемного капитала. Тогда данный коэффициент рассчитывается как средневзвешенная величина двух составляющих: собственного и заемного капитала и их долей в общем капитале (формула 3).

$$K=Re*e+Rm*m, \quad (3)$$

Таблица 2

Факторы, влияющие на стоимость недвижимости [5]

Группа	Факторы	Характеристика факторов
Социальные		• стиль и уровень жизни населения; • потребности в обладании объектом недвижимости, вызванными чувством собственности, приобретении объектов недвижимости; • демографические тенденции, развитие института семьи и брака, плотность заселения, др.; • тенденции изменения уровня культуры, образования, уровня, уровня преступности.
Политические, административные и юридические		• контроль землепользования, ставок арендной платы; • зонирование: ограничительное или либеральное, запретительное; • налоговая, финансовая политика; • предоставление льгот; • строительные нормы и правила; • услуги муниципальных служб: дороги, благоустройство, транспорт, школы, охрана здоровья и т.д.
Физические	Местоположение	• климат, ресурсы, топография, грунты, почва; • близость к деловому центру, местам приложения труда, жилым территориям, автотранспорту, побережью, зеленым массивам и т.д.
	Характеристики земельного участка	• площадь, размеры, подъезды, благоустройство, привлекательность, общий вид, вид разрешенного использования, обременения и т. д.
	Характеристики зданий и сооружений	• тип, год и качество постройки; • количество; • планировка, конструкции, стиль постройки и т. д.
Экономические	Общие	• состояние мировой экономики; • экономика страны, региона, местная экономика; • уровень финансового состояния предприятий.
	Спрос	• величина заработной платы и доходов; • платежеспособность участников рынка недвижимости; • уровень безработицы; • источники финансирования; • ставки процента за кредит и арендной платы; • уровень издержек при формировании продаж.
	Предложение	• число объектов, выставленных на продажу; • площадь продаваемых объектов недвижимости; • затраты на строительство; • финансирование сделок, налоги.

где: *Re* — ставка дохода на собственный капитал;
e — доля собственного капитала;
Rm — ставка дохода на заемный капитал;
m — доля заемного капитала.

Коэффициент капитализации для заемного капитала называется ипотечной постоянной и рассчитывается по формуле:

$$Rm = \frac{PMT}{M}, \quad (4)$$

где: *PMT* — ежегодные выплаты (аннуитет);
M — сумма ипотечного кредита.

Ипотечная постоянная определяется по таблице шести функций сложного процента: она равна сумме ставки процента и фактора фонда возмещения или же равна фактору взноса на единицу амортизации.

Норма возврата капитала служит для возврата первоначальных инвестиций, когда часть ЧОД откладывается в фонд возмещения с процентной ставкой Н в/р - ставкой процента для рекапитализации.

Существуют три способа возмещения инвестированного капитала:

♦ прямолинейное возмещение капитала или метод Ринга;

♦ метод Инвуда, то есть возмещение капитала по функции фонда возмещения (аннуитетный метод);

♦ возмещение инвестиций по безрисковой ставке и фонду возмещения (метод Хоскольда) [8].

В российской практике оценки загородной недвижимости чаще используется прямолинейный метод, когда норма возврата капитала рассчитывается по формуле:

$$H_{в/к} = \frac{1}{n} \cdot 100\%, \quad (5)$$

где: *n* — остаточный срок службы объекта недвижимости.

Метод рыночной экстракции позволяет сделать своеобразное сечение рынка объекта оценки по параметру текущая доходность, определив ее по объектам аналогам. Причем, по существу данный метод является методом сравнительного анализа, и поэтому, с одной стороны чрезвычайно прост, а с другой – чрезвычайно убедителен. Однако он может работать, когда имеется достаточно информации о доходности аналогов. Тогда коэффициент будет определяться следующим образом:

$$R = \frac{NOIa}{Va}, \quad (6)$$

где *NOI a* — усредненный чистый операционный доход объектов – аналогов;
*V*a — цена продажи объектов – аналогов.

2. Метод дисконтирования денежных потоков. Метод дисконтирования денежных потоков отличается от метода капитализации тем, что вместо обобщенной величины ежегодного дохода при определении стоимости недвижимости используются денежные потоки различных периодов. В качестве коэффициента капитализации используется ставка дисконта.

Преимущество метода заключаются в том, то в расчете берутся разновеликие потоки дохода, отчего расчет получается более точным. Ставка дисконта определяется теми же методами, что и ставка дохода в первой части коэффициента капитализации, а норма возврата капитала не используется, так как она учитывается при расчете стоимости перепродажи недвижимости (реверсии).

Известны два способа расчета стоимости реверсии: оценка в абсолютном выражении, когда на основе исследования ретроспективной информации прогнозируется цена продажи объекта недвижимости в денежном выражении, и оценка стоимости реверсии путем капитализации оставшегося после прогнозного периода потока доходов. Второй способ выполняется, как правило, методом прямой капитализации, при этом ставку капитализации следует выбирать с учетом роста стоимости недвижимости в постпрогнозный период, дополнительных рисков, связанных с уменьшением оставшегося срока службы объекта недвижимости и неопределенностью прогноза доходов в конце прогнозного периода. В зависимости от соотношения указанных факторов эта ставка, может быть больше, равна или меньше текущей доходности.

Существует взаимосвязь между текущей и потенциальной доходностью. Соотношение между ними зависит от изменения цен на недвижимость в будущем. Для того чтобы получить потенциальную доходность (или ставку дисконтирования) нужно, в первом приближении, текущую доходность (или ставку капитализации) увеличить или уменьшить на темп среднегодового роста или падения стоимости оцениваемого актива [9].

3. Метод мультипликатора валовой ренты. Метод мультипликатора валовой ренты применяется обычно в том случае, когда невозможно с большой долей достоверности определить эксплуатационные расходы по объекту загородной недвижимости либо она вообще отсутствует. В этом случае предполагается, что существует определенная связь между ценой загородной недвижимости и потенциальным доходом от сдачи ее в аренду.

На основе анализа недавних продаж аналогичной недвижимости, можно рассчитать валовый мультипликатор по формуле:

$$\text{МВР} = \frac{Ц}{Дрент}, \quad (7)$$

где: *Ц* — цена продажи аналогичной недвижимости;

Дрент — годовой доход от аренды.

Собранные данные по аналогам усредняются и далее выводится окончательный валовый мультипликатор МВР. Стоимость объекта загородной недвижимости определяется путем умножения МВР на величину годовой арендной ставки оцениваемого объекта:

$$V = МВР \cdot Дрент(оц.о), \quad (8)$$

где: *Дрент(оц.о)* — годовая рента оцениваемого объекта.

В случае если информации по аналогам недостаточна, то при сравнении оцениваемой недвижимости с объектами — аналогами целесообразно внести корректировки, используя ту же последовательность, что и в сравнительном подходе: на местоположение, на дату продажи, на условия финансирования, на количественные и качественные параметры.

4. Метод техники остатка. При использовании метода техники остатка, стоимость загородной недвижимости определяется путем капитализации дохода, оставшегося после расчета дохода, приходящегося на одну из составляющих всего объекта загородной недвижимости, либо здания, либо земли. Данный метод может быть использован в случаях, когда здание относительно новое и его физическое состояние легко определяемо.

Сначала определяется общий доход, приходящийся на весь объект загородной недвижимости. Затем проводится расчет стоимости строительства здания, находящегося на земельном участке объекта оценки. С учетом коэффициента капитализации находится доход, приходящийся на здание, после чего находится доход, приходящийся на землю путем вычитания из общего дохода величины дохода, приходящегося на здание. Через капитализацию дохода от земли находится стоимость земли, суммируя которую со стоимостью строительства здания, можно определить стоимость всего объекта загородной недвижимости.

Таким образом, оценка загородной недвижимости Санкт-Петербурга с точки зрения доходов связана с рядом особенностей, заключающихся в развитии рыночных отношений для формирования стоимости, формировании особой структуры загородной недвижимости, включающей объекты, не только предназначенные для отдыха за городом, но и для постоянного проживания. На формирование стоимости загородной недвижимости существенное влияние оказывают такие факторы, как транспортная доступность, бли-

зость к городу, развитость инфраструктуры и др. Можно сделать вывод, что применение различных методов позволяет определить наиболее объективную стоимость недвижимости, что в конечном итоге предполагает с точки зрения получения доходов более эффективное ее использование.

РИСК

Библиографический список:

1. Экспертная оценка параметров рынка недвижимости // LABRATE.RU. — http://www. labrate.ru/leifer/real-estate-market-research-for-appraisers-2009-2.htm (дата обращения: 05.01.17).

2. Кудряшов В.С., Черебилло С.В. Особенности и тенденции развития ипотечного кредитования в России// Инвестиции в России, 2016. № 8 (259). С. 36–40.

3. Кудряшов В.С. Развитие внутреннего туризма в России на основе формирования кластеров // В сборнике: Медиакультура и медиаобразование II (Феномен туризма в культуре XXI века: медиатехнологии современной культуры) Материалы Международной научно-практической конференции Дни философии в Санкт-Петербурге 2014, 2014. С. 132–135.

4. Кудряшов В.С. Теоретические и методологические аспекты формирования промышленных кластеров в регионах России на основе системного подхода//Петербургский экономический журнал. 2013. № 4. С. 74–78.

5. Лейфер Л.А. Определение рыночной стоимости недвижимости на основе коллективных экспертных оценок//Имущественные отношения в РФ 2009. № 2. С. 36.

6. Кудряшов В.С., Туранова М.В. Теоретические аспекты инвестиций и оценки инвестиционной деятельности предприятий//Инвестиции в России. 2016. № 10 (261). С. 29–32.

7. Калмыкова Е.Ю. Экономика недвижимости. — Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. С. 77.

8. Кудряшов В.С. Теоретические аспекты инновационного развития региона на основе формирования и функционирования кластеров//Петербургский экономический журнал. 2014. № 3. С. 56–61.

9. Экономика и управление недвижимостью. Примеры, задачи, упражнения: учеб. для вузов: В 2 ч. / Под общ. ред. П.Г. Грабового. — Смоленск: Смолин Плюс; М.: АСВ, 2010. С. 147.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая жизнь
Возрождение издания 1914 года

www.flife-online.ru

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал Финансовая жизнь входит в Перечень ВАК

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

реклама

Е. Пасюк,
к. э. н., доцент,
ст. преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент»,
Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова,

Н. Аболенцева,
к. э. н., доцент кафедры «Экономика и менеджмент»,
Государственный морской университет имени адмирала Ф.Ф. Ушакова

Компетентностный подход к подготовке плавсостава морских судов с учетом Манильских поправок к Конвенции ПДНВ 78

Аннотация: в работе рассматривается реализация компетентностного подхода в подготовке плавсостава морских судов. Рассмотрены изменения и дополнения к компетенциям моряков в связи со вступлением в силу Манильских поправок к Международной конвенции о подготовке и дипломировании моряков и несении вахты (STCW 1978).
Ключевые слова: компетентностный подход, плавсостав, Манильские поправки, ПДНВ 78.

Annotation: in this paper we describe the implementation of competency approach to training of seafarers. The changes and additions to the competence of seafarers in connection with the entry into force of the Manila amendments to the International Convention on Standards of Training, Certification and Watchkeeping for Seafarers (STCW 1978) are considered.
Keywords: competency approach, seafarers; Manila Amendments; STCW 78.

На сегодняшний день современным способом перестроения процесса образования и образовательной системы является компетентностный подход. Ранее классическая «квалификация» будущего специалиста или нынешнего работника значила соответствие в требованиях рабочего места к подготовке специалиста, а сам процесс образования сводился к овладению более или менее стандартным набором знаний, умений и навыков учащимися. Сегодня же «компетенция» подразумевает развитие в человеке способности применять этот набор знаний, умений и навыков при решении задач на рабочем месте, ориентироваться в разнообразных рабочих ситуациях, уметь принимать решения, предугадывая их последствия, и быть за них ответственным.

Такой переход от «квалификации» к «компетенции» на современном этапе является общемировой тенденцией. Это обусловлено, прежде всего, научно-техническим прогрессом и углублением познавательных и информационных начал в производстве, которое понятием профессиональной квалификации уже не ограничивается. Вместе с изменениями в производстве и новый тип экономики предъявляет прогрессивные требования к будущим специалистам, среди которых организаторские, интеллектуальные, коммуникативные и другие начала, которые могут позволить организовывать свою деятельность и деятельность других людей в широком социальном, экономическом, культурном контекстах.

Конечно, такой подход к подготовке безусловно важен и актуален как для людей, которые выбрали для себя работу в море, так и для тех, кто эту работу предоставляет. Самому моряку и судовладельцу все чаще нужна не столько квалификация, как умение осуществлять те или иные операции материального характера, а скорее компетентность, как набор определенных навыков, определенное социальное поведение, умение работать в группе и в команде, что особенно важно в условиях замкнутого пространства, инициативность, стрессоустойчивость и пр.

Умение рассматривать вещи с разных точек зрения, подвергать анализу, сравнивать, исследовать, выделять основное, давать правильную оценку, нести ответственность за свои решения, быть коммуникабельным, самостоятельным, проявлять инициативу, не бояться идти на риск, видеть проблемы и искать пути их решения – это ключевые компетенции, которые особенно востребованы в современном обществе.

Переход на компетентностный подход в подготовке плавсостава обусловлен не только переходом на Федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) третьего поколения, которые предусматривают переориентацию при оценке результата образования с понятий «знания», «умения», «навыки» (ЗУН) на понятия «компетенция», «компетентность» обучающихся, но и тем, что Российская Федерация является страной-участницей Международной конвенции о подготовке и дипломировании моряков и несении вахты (ПДНВ). В связи с этим для отечественной системы подготовки кадров для морского транспорта этот документ является основополагающим.

Международная конвенция о подготовке и дипломировании моряков и несении вахты была принята в 1978 году Международной морской организацией (ИМО). Это одна из основных морских конвенций вместе с такими конвенциями как СОЛАС – Международная конвенция по охране человеческой жизни на море и МАРПОЛ – Международная конвенция по предотвращению загрязнения с судов.

Конвенция устанавливает стандарты подготовки и дипломирования плавсостава, а также несения вахты на международном уровне. Она закрепляет положения, обеспечивающие надлежащий уровень обучения, подготовки, квалификации и опыта каждого члена плавсостава, а также положения в отношении требований к физическому состоянию моряка для выполнения своих непосредственных обязанностей на борту судна таким образом, который в полной мере обеспечивает сохранность человеческой жизни, судна и груза, а также защиту окружающей среды.

Конвенция ПДНВ, после принятия ее в 1978 г., вступила в силу в 1984 г. Однако, согласно меняющимся требованиям, неоднократно редактировалась. Последние изменения, принятые в 2010 году, вступили в силу 1 января 2012 года.

В работе данной Дипломатической конференции, которая проходила в городе Манила (согласно Резолюции 3 принято решение называть поправки 2010 года Манильскими) участвовало более 500 делегатов из 85 стран-сторон Конвенции ПДНВ и ряд наблюдателей: из государства Суринами, Форосских островов, Гонконга, Макао, Международной организации труда, Еврокомиссии и Лиги арабских государств, а также 17 неправительственных организаций.

Основная цель Конференции заключалась в завершении обсуждения, одобрении и принятии окончательных поправок к Конвенции и Кодексу ПДНВ после их длительного обсуждения Международной морской организацией.

Конвенция ПДНВ представляет собой книгу, которая включает в себя три раздела.

Первый раздел – это Статьи, которые освещают правовую ответственность, принимающую на себя страной-участницей.

Второй раздел (Приложение) представляет собой технические детали того, как данная правовая ответственность должна выполняться.

И третий раздел (Кодекс ПДНВ) определяет более глубокие технические детали, содержащиеся в Приложении. В свою очередь, Кодекс ПДНВ включает в себя Часть А (обязательные стандарты подготовки моряков, дипломирования и несения вахты) и Часть В (рекомендуемые, но не обязательные стандарты подготовки моряков, дипломирования и несения вахты).

Экземпляр Конвенции ПДНВ обычно находится на борту всех морских торговых судов.

Как и предыдущие, Манильские поправки ставят своей целью подъем стандартов профессионализма, достижение и поддержание высоких стандартов безопасности мореплавания, сохранения человеческой жизни и имущества на море, защиту окружающей среды.

Это вносит изменения в требования и стандарты в системе образования, подготовки, оценки компетентности и дипломирования моряков, а также определению пригодности членов экипажей по состоянию здоровья для работы в море. Манильские поправки внесли также изменения в требования по несению вахты на морских судах.

Конвенция ПДНВ в своем обновленном виде формирует, кроме стандартов в отношении работы плавсостава, и новые международные стандарты для институтов, занимающихся подготовкой судовых специалистов.

В ходе Дипломатической конференции Сторон Международной конвенции были приняты поправки как к ПДНВ-78 так и к Кодексу по подготовке и дипломированию моряков и несению вахты. Действительно на Конференции стороны приняли новый текст Конвенции ПДНВ и Кодекса ПДНВ и подписали Заключительный акт Конференции, одобряющий текст поправок. Нужно отметить, что среди этих поправок большую часть занимают корректировки в отношении состава и числа видов подготовки старшего комсостава и комсостава для получения соответствующих дипломов о компетентности для работы на морских судах.

Под стандартами компетентности в Конвенции понимаются «минимальные знания, понятия и умения, которые моряки должны продемонстрировать, для того чтобы получить квалификационное свидетельство» [6]. В Части А Кодекса ПДНВ содержатся таблицы, в которые сведены все обязательные для выполнения моряками компетентности. Причем необходимо обратить внимание, что все эти компетентности подразделяются в зависимости от обязанностей, которые на борту судна выполняет каждый конкретный моряк, а не на основе судовых должностей или судовых служб и подразделений.

Как это зафиксировано в документе «ПДНВ. Руководство для моряков», выпущенном Международной Федерацией Транспортников, дополнения 2010 г. относятся только к следующим документам:

♦ Сертификат о компетентности выпускается и подтверждается Администрацией для капитанов, офицеров и радиооператоров GMDSS в соответствии с положениями Глав II, III, IV и VII, и таким образом, он дает право своим законным владельцам служить в соответствующей должности и исполнять функции, относящиеся к установленным уровням ответственности.

♦ Профессиональный сертификат – сертификат, который, в отличие от сертификата о компетентности, выдается морякам, подтверждает, что выполняются соответствующие требования Конвенции к подготовке, компетентности или продолжительности морской службы.

♦ Документальное свидетельство – документ, который, в отличие от сертификата о компетентности или профессионального сертификата, подтверждает, что выполняются соответствующие требования конвенции [6].

Проведенный обзор дополненной Конвенции позволил установить следующие значимые дополнительные требования и стандарты компетентности, то есть минимальные знания, понятия и умения, которые каждый член плавсостава должен показать, чтобы получить квалификационное свидетельство.

Для того чтобы обновить сертификат Конвенции ПНДВ, каждому моряку в зависимости от должности на судне необходимо доказать свою компетентность в перечисленных ниже задачах (см. таблицы 1 и 2).

Особое внимание в новой Конвенции уделяется, конечно, безопасности персонала и судна. Ситуация с пиратами остается обостренной во многих уголках Мирового океана, а большая часть членов экипажей судов не подготовлена и не готова к прохождению пиратских зон, мерам противодействия пиратским атакам. В связи с этим, в обновленной Конвенции приняты требования в отношении подготовки всех членов экипажа к действиям по обеспечению охраны судов и экипажей при плавании в водах действия пиратов. В этих требованиях учитывается необходимость обеспечения совместимости положений Конвенции ПДНВ, Международного кодекса по управлению безопасной эксплуатацией судов (МКУБ), Международного Кодекса по охране судов и портовых средств (Кодекса ОСПС) и гармонизированной системы освидетельствований и оформления свидетельств. В этих требованиях оговаривается, что все члены плавсостава должны быть обучены охране судна и отвечать требованиям к компетентности, как это указано в Правиле VI/6 Конвенции ПДНВ.

Причем по отношению к выполняемым обязанностям по охране судна все члены экипажа делятся на две категории – те, которым предполагается поручение специальных обязанностей, и те, которым не предполагается поручение каких-либо обязанностей по охране судна. Первая категория обязана пройти подготовку «Training for designated security duties» и подтвердить компетентность, как это требуется в Разделе A-VI/6-2 Кодекса, вторая же категория должна быть ознакомлена с мерами по охране судна – «Security awareness training», и подтвердить компетентность, требуемую Разделом A-VI/6-1 Кодекса.

Кроме обеспечения безопасности персонала, в обновленной Конвенции особое внимание уделено такой важной и трудной обязанности командного состава торговых судов, как эффективное руководство судовой командой. Каждому офицеру необходимо уметь заботиться о здоровье и безопасности своих подчиненных, обеспечивать, с одной стороны, дисциплину, а с другой стороны, создать в судовом коллективе обстановку взаимопонимания, взаимовыручки, доброжелательности, соблюдения общепринятых нравственных норм и человеческих отношений. Осуществление этих обязанностей требует от судовых офицеров определенных организаторских способностей, терпения и выдержки, умения быть требовательным и вместе с тем справедливым, общительным, не переходя грань панибратства; быть внимательным к людям, проявлять о них должную заботу, правильно вести себя в различных производственных и внеслужебных ситуациях.

Именно поэтому в Конвенции в таблицы A-II/2, A-III/2 под функцией «Судовые операции и забота о людях на судне» включена новая компетентность — «Применение принципов лидерства и административных навыков», включающая целый ряд способностей и умений, относящихся к понятию лидерства.

Кроме приведенных в данной таблице, также в новых правилах Конвенции присутствует ряд значимых поправок для других компетентностей.

Так в Правилах II/5, III/5 и III/7 включены обновленные требования к компетентностям для квалифицированных матросов, мотористов и электриков. Причем, если до 01.01.2012 г. какой-либо Стороной Конвенции было установлено, что действующий стандарт компетентностей этих членов плавсостава не соответствует

Таблица 1

Дополнительные требования к компетентности членов плавсостава морских судов (капитан и палубная команда)

Компетентности	Капитан и палубная команда		
	капитаны и старшие помощники капитана на судах валовой вместимостью 500 рег. тонн или более	вахтенные офицеры штурманской вахты на судах валовой вместимостью 500 рег.тонн или более	вахтенные офицеры штурманской вахты и капитаны на судах валовой вместимостью менее 500 рег. тонн
поддерживают безопасное судовождение путем использования информации, получаемой от навигационного оборудования и систем, облегчающих принятие командных решений	+		
используют Электронно-картографическую навигационную информационную систему (ECDIS) для обеспечения безопасного судовождения	+	+	
знают о ресурсах управления мостиком	+	+	
используют свои лидерские способности и умение работать в команде	+	+	
вносят свой вклад в безопасность персонала и судна	+	+	+

Таблица 2

Дополнительные требования к компетентности членов плавсостава морских судов (машинное отделение)

Компетентности	Машинное отделение	
	Старший и второй механики на судах с тяговой мощностью 3000 квт или более	вахтенные офицеры или вахтенные механики
управляют работой главной энергетической установки судна	+	
знают о ресурсах управления машинным отделением	+	
используют внутренние системы связи		+
знают о ресурсах управления машинным отделением		+
осуществляют техническое обслуживание и ремонт электрического и электронного оборудования		+
правильно используют ручной инструмент, станки и измерительные приборы для изготовления и ремонта различных устройств на борту		+
используют свои лидерские способности и умение работать в команде	+	+
вносят свой вклад в безопасность персонала и судна	+	+

обновленному, который предусмотрен разделами части A-II/5, A-III/5 и A-III/7, то эта Сторона должна установить необходимость в повышении квалификации моряка.

Правило III/5 устанавливает новые стандарты компетентности для электромехаников (уровень эксплуатации), а также процедуру дипломирования данной категории членов плавсостава. Теперь для получения диплома электромеханика требуется подготовка в мастерских и на судне в общей сложности не менее одного года. Причем не менее 6 месяцев из этого промежутка времени должно приходиться на время плавания на судах с выполнением обязанностей электромеханика и быть документально зафиксировано в Книге регистрации подготовки. Если же эти условия не соблюдаются, то стаж плавания электромеханика для получения диплома должен составить не менее 30 месяцев.

Кроме этого для судовых электромехаников, наряду с высшим командным составом машинного отделения, дополнительно введены стандарты компетентности по управлению ресурсами машинного отделения, умению осуществлять управление персоналом, а также по охране окружающей среды в соответствии со спецификацией минимальных требований.

Для обеспечения безопасности перевозок пассажиров морем и необходимости в профессиональной подготовке и переподготовке персонала судов в соответствии с их спецификой обновлены стандарты компетентности для членов плавсостава, работающего на пассажирских судах.

В связи с увеличением интенсивности судоходства в Арктике все более актуальным становится вопрос о его регулировании. Существует потребность в подготовке высококвалифицированных специалистов, умеющих управлять судами, оборудованными системами динамического позиционирования, использовать современные навигационные и вспомогательные комплексы, обеспечивать безопасность мореплавания в сложных гидрометеорологических условиях северных морей. Так, наряду с Полярным кодексом (вступает в силу 1 января 2017 г.), как набором поправок к конвенциям МАРПОЛ и СОЛАС, в новой Конвенции ПДНВ введены новые требования по части подготовки персонала, работающего на судах в полярных водах и на судах с системами динамического позиционирования.

Также в стандарты компетентности членов командного состава (уровни управления и эксплуатации) введены новые компетенции, знания и умения, которые предусматривают новые или углубленные виды подготовки, вызванные внедрением на современных судах новых технологий и сложного современного оборудования.

Так, для судоводителей определены обязательные минимальные стандарты компетентности по использованию электронно-картографических информационных систем (ECDIS) и систем регулирования движением судов (VTS); управлению ресурсами навигационного мостика, предусмотрены минимальные обязательные требования к компетентностям по мореходной астрономии, световой сигнализации, охране окружающей среды.

Как уже говорилось, дополненная Конвенция ПДНВ 2010 г. вступила в силу 1 января 2012 г. Тем не менее установлен переходный период в пять лет до 1 января 2017 г., который позволяет постепенно внедрять в жизнь ее положения. После января 2017 г. от всех моряков будет требоваться выполнение стандартов, установленных Конвенцией ПДНВ 2010 г., а с февраля 2017 г. все члены плавсостава должны соответствовать всем требованиям, включенным в дополненную Конвенцию и иметь действующий сертификат Конвенции ПДНВ, охватывающий все функции, выполняемые ими на борту.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что на всех моряках по всему миру лежит большая ответственность за безопасность мореплаванья, сохранность жизни и имущества, чистоту окружающей среды и наших океанов, поэтому они должны демонстрировать высокие стандарты компетентности и профессионализма при выполнении своих обязанностей на борту судна.

Международная конвенция о подготовке, дипломировании моряков и несении вахты устанавливает такие стандарты, управляет выдачей сертификатов и контролирует условия несения вахты. Хотя Конвенция ПДНВ-78 почти полностью делала акцент на знании, Конвенции ПДНВ –95 выдвинула на первый план практические навыки и компетенции, основанные на теоретических знаниях. Поправки 2010 г. продолжили ставить упор на компетентность, а не на стаж плавания или продолжительность подготовки.

Судоходная индустрия тесно вплетена в процессы глобализации, поэтому положения Конвенции ПДНВ относятся не только к плавсоставу, но и к учебным организациям, судовладельцам, операторам судов, ну и, конечно, к национальным морским властям.

В связи с этим многие программы тренажерной подготовки моряков уже претерпели значительные изменения после Манильских поправок к Конвенции ПДНВ и в соответствии с рядом приказов и положений Министерства транспорта РФ, регламентирующих тренажерную подготовку в России и образовательную деятельность морских образовательных учреждений и учебно-тренировочных центров. Например, появились новые программы, связанные с охраной судов, по программам для нефтегазового и пассажирского флота произошло разделение программ на уровни – командный состав и рядовой состав и др.

Также появились программы обучения лидерскому поведению. Так, например, в Морском тренажерном центре Государственного морского университета имени адмирала Ф. Ф. Ушакова появился тренинг «Лидерство и управление». Он проводится для офицеров флота. Есть тренинг «Управление риском», на котором также затрагиваются вопросы лидерства.

Благодаря Манильским поправкам в ФГОС ВПО третьего поколения по специальности 180403 «Судовождение» включена дисциплина «Психологические основы управления судовым экипажем» и так далее.

Таким образом, можно сказать, что реализация и развитие компетентностного подхода к подготовке плавсостава морских судов предоставляет новые возможности и является своеобразным толчком для развития системы морского образования.

РИСК

Библиографический список:

1. New management level course for marine deck officers (Masters and Chief Mates) In Accordance with 2010 Manila Amendments to the 1978 STCW Convention [Электронный ресурс] URL: http://www.jpmac.or.jp/img/research/pdf_seamanlaw/M12–1_AnnexI.pdf (дата обращения 10.08.2016).

2. Богаченко, Е. Манильские поправки. Ждет ли нас что-то новенькое? [Электронный ресурс] URL: http://key4mate.com/blog/manilskie-popravki-zhdet-li-nas-chto-to-novenkoe.html (дата обращения 01.08.2016).

3. Компетентностный подход (реферативный бюллетень) [Электронный ресурс] URL: www.rsuh.ru/binary/56572_11.1173464019.22977.doc (дата обращения 20.07.2016).

4. Манильские поправки [Электронный ресурс] URL: http://rudocs.exdat.com/docs/index-60345.html (дата обращения 06.08.2016).

5. Материалы официального сайта ИМО http://www.imo.org/.

6. ПДНВ Руководство для моряков [Электронный ресурс] URL: http://www.itfseafarers.org/files/publications/RUS/38187/STCW_guide_russian.pdf (дата обращения 20.07.2016).

7. Постановление Правительства РФ от 31.05.2005 № 349 (ред. от 24.12.2014 № 1469) «Об утверждении Положения о дипломировании членов экипажей судов внутреннего плавания» // https://www. onsultant.ru.

8. Приказ Минтранса России от 15.03.2012 № 62 (ред. от 13.05.2015 «Об утверждении положения о дипломировании членов экипажей морских судов» (зарегистрировано в Минюсте России от 04.06.2012 № 24456) // https://www.consultant.ru.

9. Резолюция № 1 «Манильские поправки к Приложению к Международной конвенции о подготовке и дипломировании моряков и несении вахты (Конвенция ПДНВ) 1978 года» (Принята 25.06.2010 Конференцией Сторон Международной конвенции о подготовке и дипломировании моряков и несении вахты 1978 года) из информационного банка «Международное право» // https://www.consultant.ru.

10. Резолюция № 2 «Манильские поправки к Кодексу по подготовке и дипломированию моряков и несению вахты (Кодекс ПДНВ)» (Принята в г. Маниле 25.06.2010 Конференцией Сторон Международной конвенции о подготовке и дипломировании моряков и несении вахты 1978 года) из информационного банка «Международное право» // https://www.consultant.ru.

11. Скороходов Д.А., Борисова Л.Ф., Борисов З.Д. Принципы и категории обеспечения безопасности мореплавания //Вестник МГТУ. — 2010. — Том 13. — №4/1. — С. 719–729.

Е. Полюхович,
к. э. н., доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела, Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»

Организационно-экономические факторы развития садоводства Республики Крым в современных условиях

Аннотация: выявлена тенденция развития садоводства Республики Крым, исследовано влияние основных организационно-экономических факторов на развитие отрасли в условиях импортозамещения, обоснованы перспективные направления производства и реализации плодово-ягодной продукции.

Ключевые слова: организационно-экономические, садоводство, факторы, предприятия, развитие, маркетинг, плодово-ягодные, насаждения.

Annotation: the tendency of development of gardening Republic of Crimea, investigated the influence of the major organizational and economic factors on the development of the industry in terms of import substitution, substantiated perspective directions of manufacture and realization of fruit and berry production.

Keywords: organizational and economic, gardening, factors, companies, development, marketing, fruit and berry, plantations.

Крым является одним из наиболее развитых регионов промышленного садоводства Украины. Здесь сложились весьма благоприятные природные и экономические условия для успешного развития промышленного садоводства, накоплены многолетние традиции населения возделывания плодовых культур. Отличается Крым и значительным научно-техническим потенциалом в отрасли садоводства.

За последнее время садоводство Республики Крым утратило многие позиции, завоёванные им за период всего развития, вследствие чего негативные тенденции в отрасли в целом приобрели, к сожалению, устойчивый характер. Поэтому актуальным является рассмотрение основных организационно-экономических направлений развитие отрасли, чтобы в дальнейшем развивать наиболее перспективные из них для повышения эффективности производства и реализации плодово-ягодной продукции.

Садоводство Республики Крым имеет четко выраженную тенденцию к снижению эффективности производства, которая динамично возрастает в современных экономических условиях. Основным проявлением этого является резкое уменьшение промышленного производства плодов, в том числе и специализированных садоводческих предприятий, существенное снижение урожайности насаждений.

За анализируемый период в сельскохозяйственных предприятиях из хозяйственного оборота ежегодно выбывало в среднем 3638 га плодово-ягодных насаждений, а закладывалось 163 га, то есть соотношение посадки и выбытия из хозяйственного оборота составляло 1:22,3 га (рис.1).

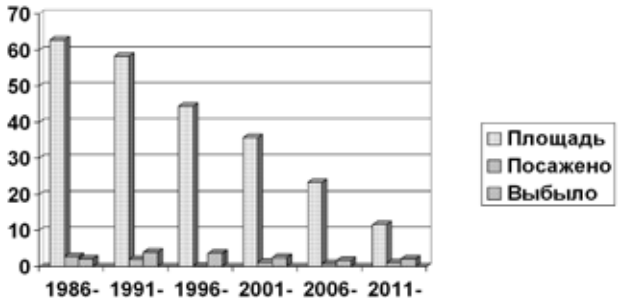


Рис. 1. Воспроизводство плодово-ягодных насаждений в Крыму, тыс. га

Источник: составлено автором на основе данных отдела многолетних насаждений Министерства сельского хозяйства Республики Крым

Приведенные на рисунке 1 данные убедительно свидетельствуют о весьма высоких темпах выбытия плодовых и ягодных насаждений из хозяйственного оборота в сельскохозяйственных предприятиях Республики Крым, что иными словами можно характеризовать, как слишком суженное воспроизводство этих средств производства. Следовательно, Республика Крым теряет нако-

Таблица 1

Динамика площадей, валовых сборов и урожайности плодово-ягодных насаждений в сельскохозяйственных предприятиях Республики Крым за 1981–2015 гг.

Показатели	Годы							2015г. в % к 1981–1985 гг.
	1981–1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015	
Площадь, тыс. га	63,8	65,5	57,9	44,4	27,1	16,2	6,9	10,8
в том числе в плодоносящем возрасте	35,3	55,4	52,8	40,4	26,0	13,7	5,9	16,7
Валовой сбор, тыс. т	423,8	423,8	90,1	22,7	18,8	115,6	70,4	16,6
Урожайность, ц/га	120,0	91,3	17,1	5,4	7,2	84,6	119,4	99,5

Источник: составлено автором на основе данных отдела многолетних насаждений Министерства сельского хозяйства Республики Крым

пленный в прошлом основной производственный потенциал в промышленном садоводстве.

Угрожающее положение сложилось с воспроизводством плодовых и ягодных насаждений в хозяйствах общественного сектора в Симферопольском, Сакском, Бахчисарайском, Джанкойском районах. Фактически исчезла эта отрасль в Красноперекопском и Ленинском районах, где на протяжении последних пятнадцати лет не заложено ни одного гектара плодово-ягодных насаждений. Особенно следует отметить такое отрицательное явление, как почти полное уничтожение ягодников. Если в 1991 г. площадь их в общественных предприятиях составляла 283 га, то в 2015 г. – 44,2 га.

В условиях введения продуктовой блокады Республики Крым, исключительно важно наиболее полно оценивать и эффективно использовать комплекс природных и экономических условий как для рационального устройства плодовых и ягодных насаждений, так и их высокопродуктивного использования. В общем, направления развития садоводства в регионе можно рассматривать в реализации комплекса двух групп факторов: организационно-экономических и технологических. В технологическом плане приоритет следует отдать ускорению перехода на производство продукции, обеспечивающее быстрый оборот капитала и высокую его окупаемость.

К основным организационно-экономическим факторам адаптации промышленного садоводства к рынку следует отнести, прежде всего, углубление специализации отрасли, становление новых организационных формирований рыночной инфраструктуры, агропромышленной интеграции, повышение интенсивности отрасли, организации производства в соответствии с емкостью и географией внутренних и внешних рынков садоводческой продукции, совершенствование маркетинговой деятельности на предприятии, внедрение макро- и микрологистики в отрасль и др.

Важно отметить, что еще в XIX столетии Л.П. Симиренко подчеркивал преимущество больших промышленных садов, которые способны поставлять на рынок значительные партии однородной продукции. С этой целью собственники мелких садов должны кооперироваться, создавая так называемые «плодоводственные кольца» [5]. И в настоящее время ряд авторов считает, что большие объемы производства плодов в конкретном предприятии является одним из основных организационно-экономических факторов, обеспечивающих высокую эффективность садоводства.

Проведенные исследования показывают, что наиболее высокая эффективность продуктивного использования плодовых и ягодных насаждений отмечена в хозяйствах III группы с уровнем специализации садоводства свыше 50% (средний по группе уровень специализации 81,2%). На предприятиях же I группы с уровнем специализации до 25% (средний уровень 6,4%) садоводство было убыточным, как и во II-ой группе хозяйств со средним уровнем специализации отрасли – 30,2%. Следовательно, наилучшие условия для интенсификации продуктивного использования плодовых насаждений создаются в глубоко специализированных садоводческих хозяйствах.

Следовательно, на ближайшую перспективу основными товаропроизводителями садоводческой продукции должны оставаться специализированные садоводческие хозяйства. Однако потенциальные возможности продуктивности плодовых насаждений в них используются примерно на 22%. Поэтому возникает необходимость в настоящее время изыскать новые подходы к организации производства и труда.

Одной из главнейших задач повышения эффективности плодово-ягодного производства является создание соответствующей организационно-экономической среды для равноправного функционирования крупных, мелких и средних товаропроизводителей.

Анализ долговременных тенденций развития садоводства в Республике Крым позволяет сделать вывод, что без коренных изменений в организационных структурах отрасли невозможно рассчитывать на существенный позитивный сдвиг в объемах производства садоводческой продукции и повышении его эффективности.

На основании предполагаемого распределения площади садов и ягодников между основными категориями садоводческих хозяйств и с учетом того, что, исходя из наших исследований, в подсобных хозяйствах производство плодов и ягод направлено в основном для удовлетворения собственной потребности, удельный вес производства плодово-ягодной продукции между основными группами товаропроизводителей будет следующим:

- ♦ акционерные общества и сельскохозяйственные кооперативы – до 50%;
- ♦ общества с ограниченной ответственностью – до 20%;
- ♦ крестьянские (фермерские) хозяйства – до 25%;
- ♦ личные подсобные хозяйства населения – до 5%.

Процесс агропромышленной интеграции – закономерное, экономически обоснованное и социально необходимое явление. Это результат эволюционного действия целого ряда факторов, связанных с научно-технической революцией, усилением общественного разделения и кооперации труда.

Развитие агропромышленной интеграции имеет особенно большое значение в сферах производства и переработки малотранспортабельной и быстро портящейся продукции, где эти процес-

сы объективно должны интегрировать в едином технологическом цикле [4].

На основании обобщения литературных источников и производственного опыта установлено, что наиболее перспективными представляются следующие формы агропромышленной интеграции в Крыму:

- ♦ агропромышленное предприятие, объединяющее в одном технологическом цикле производство и переработку плодов и ягод;
- ♦ межотраслевые объединения;
- ♦ ассоциации при участии предприятий по производству сырья, его переработки и реализации;
- ♦ переработка продукции на давальческих условиях [4].

В настоящее время перед садоводческими предприятиями стоит проблема реализации плодово-ягодной продукции. Поэтому необходимо по-новому осмысливать научные разработки Л.П. Симиренко, так как они осуществлялись в годы, когда крымское промышленное садоводство развивалось на основе классической рыночной экономики [5].

Промышленное садоводство Крыма всецело формировалось на удовлетворение запросов рынка плодов. Каждый владелец сада должен был хорошо знать потребности и конъюнктуру столичных рынков садоводческой продукции и местные условия для производства того или иного вида продукции. Отсюда и формировались основные требования по промышленному саду: производство высококачественной товарной продукции, подбор культур и сортов, которые наиболее полно соответствовали бы местным условиям выращивания и в целом в нем должен был быть ограниченный сортимент, обеспечивающий высокоприбыльное производство плодов.

Интересна трактовка автора «Крымского промышленного плодоводства» вопросов формирования цен на плоды тех или иных сортов яблони и груши в Крыму. Их уровень непосредственно зависит от: 1) размера урожая; 2) его качественного состава; 3) урожая русских яблок; 4) размера поступления яблок и груш из других стран и цен на них. Интересным является дифференциация цен на яблоки, сложившаяся тогда в Москве (к примеру, яблоки сорта Кара Синап продавались по 5 коп. за штуку, а сорта Кандиль Синап – по 30 коп.) [5].

Продавали тогда урожай садоводы дома в саду. С этой целью организовывали аукционы непосредственно в садах, на которые приглашались приезжие (маркитанты), местные купцы и базарные маклеры. Ко времени торговли сады украшались, играла музыка. К каждому хозяину большого сада приезжало по 100–150 человек. По завершению торгов покупатель выплачивал хозяину аванс в размере 50% цены урожая.

На успешную организацию сбытовой деятельности влияет правильный выбор каналов в реализации продукции (выгодный по ценам, срокам и количеству поставки), возможность регулирования цены (за счет снижения издержек на производство и реализацию продукции), адекватная реакция на изменения конъюнктуры рынка.

На основании проведенного анализа по сельскохозяйственным предприятиям Республики Крым можно судить о неразвитости сфер реализации, поскольку даже при существующем спаде производства многие хозяйства сбывают садоводческую продукцию по ценам, не возмещающим производственные затраты.

Опыт отдельных специализированных хозяйств убедительно свидетельствует, что даже в условиях экономического кризиса отрасль может быть прибыльной, если развита сфера реализации и ведется активный поиск наиболее выгодных каналов реализации плодов и ягод. Это в полной мере можно проиллюстрировать на примере таких хозяйств как ПАО «Победа» и ПАО «Весна» Нижнегорского района, ООО «Крымская фруктовая компания» Красногвардейского района, в которых созданы специальные коммерческие (маркетинговые) службы, основная деятельность которых направлена на повышение экономической эффективности отрасли. Подтверждением этому служит уровень рентабельности садоводства в данных предприятиях, который даже в последние годы находился в пределах 35-42 %.

Маркетинг – деятельность, направленная на выявление и прогнозирование реальных потребностей на конкретные виды продукции и организацию производства для удовлетворения данных потребностей [2].

Для достижения цели деятельности сельскохозяйственного предприятия необходимо решить задачи маркетингового менеджмента — воздействие на уровень, время и характер спроса. Проще говоря, управление маркетингом – это управление спросом. Основным объектом управления маркетингом любого предприятия должна стать деятельность по созданию и поддержанию конкурентных позиций на рынке.

При определении направлений управления маркетингом формируются его четкие цели. Учитывая специфику аграрного маркетинга, определяем основную цель управления маркетингом, которая сводится к достижению прибыльности и эффективности деятельности сельскохозяйственного предприятия на рынке. Исследованиями установлено, что основная цель реализуется посредством маркетингового комплекса МИКС (5Р): товар, цена, рынок, продвижение и люди [2].

На основе обобщенного опыта установлено, что маркетинговую службу в садоводческом предприятии целесообразно создавать в несколько

этапов. Начинать ее необходимо из повышения роли отдела сбыта с внедрением отдельных функций маркетинговой ориентации. В дальнейшем в этом подразделении необходимо создать сектор маркетинга, со следующим выделением его в самостоятельный подраздел. Одним из вариантов организации службы маркетинга может стать коммерческая служба, которая объединяет часть работников службы сбыта и планово-экономического отдела. Это может стать промежуточным звеном в создании самостоятельной маркетинговой службы. Заключительным этапом в перестройке структуры управления должно стать предоставление начальнику службы маркетинга статуса заместителя руководителя сельскохозяйственного предприятия. Отдел (службу) маркетинга целесообразно создавать из 2–3 специалистов: заведующий и два (один) маркетолога.

Организация маркетинговой деятельности в садоводческом предприятии включает: создание структуры управления маркетингом; подбор высококвалифицированных специалистов; определение их прав, обязанностей и ответственности; определение взаимоотношений с другими подразделами и в первую очередь с планово-экономическими, а также с другими предприятиями (торговыми, перерабатывающими, агро-сервисными, транспортными, карантинными инспекциями и др.).

Формы организации маркетинговой службы могут быть разными, но для садоводческого предприятия самой целесообразной должна быть функциональная (рис. 2).

Рис. 2. Проектируемая организация маркетинговой деятельности садоводческого предприятия на 2016–2020 гг.

Источник: составлено автором на основании проведенных исследований

Функциональную организационную структуру управления маркетингом в садоводческом предприятии рекомендуется на подчинении всех специалистов заместителю директора по вопросам маркетинга. Она, как свидетельствует зарубежный опыт, самая простая и имеет высокий уровень эффективности.

Для решения проблемы реализации продукции в районах: Нижнегорский, Бахчисарайский, Красногвардейский, Симферопольский целесообразно создать агрофинансовые группы функциями, которых будут:

— проведение необходимых маркетинговых исследований рынка и разработка общей маркетинговой политики предприятий участников;

— объединение и координация деятельности хозяйств участников по производству и реализации плодовой продукции;

— поиск наиболее эффективных форм и методов хозяйствования, в том числе разработка предложений по совершенствованию структуры, сортового состава многолетних насаждений;

— осуществление мероприятий, направленных на увеличение производства продукции, повышение ее конкурентоспособности;

— заключение договоров на поставку продукции и обеспечение участников необходимыми товароматериальных ценностей;

— выработка стратегии и тактики ведения деятельности участников на внешнем и внутреннем рынке;

— поиск поставщиков и покупателей продукции;

— контроль за своевременным и полным выполнением условий договоров;

— оказание консультаций по технологии управления и правовая помощь;

— подготовка и оформление финансовых, таможенных документов [2].

На основании изучения зарубежного и обобщения опыта передовых садоводческих хозяйств, имеющих разветвленную торговую сеть, в целях улучшения оптовой торговли плодами и ягодами, предлагаем в Республики Крым расширить сеть торговых формирований, таких как агромагазины, агроторговые дома, оптовые продовольственные рынки и обслуживающие садоводов кооперативы.

Современный этап развития рыночной экономики характеризуется интеграцией хозяйственных связей экономических субъектов товаро- и грузодвижения. Решение этих проблем возможно на основе внедрения в практику бизнеса принципов интегрированной и корпоративной логистики, особенно на этапе распределения продукции.

Необходимо разработать маркетингово-логистический подход к производству с целью минимизации суммарных издержек на производство и сбыт. Управление маркетингово-логистической системой в садоводстве начинается с изучения информационного потока, следующего с рынка, затем определяем какую необходимо производить продукцию, объём производства, учитывая ёмкость холодильника и планируем создание насаждений, при этом учитываем необходимость создания конвейера поступления продукции на рынок по срокам созревания. Перед тем как сделать заказ в питомник, определяем сортовой состав, качество саженцев и сроки созревания и решаем задачу «сделать, или купить» [3].

Сбыт продукции включает транспортировку продукции, выбор вида транспорта, выбор перевозчика (экспедитора), заключение договора с заказчиками (потребителями).

Применение маркетингово-логистического подхода в садоводческом предприятии позволяет:

— исключить ряд ненужных операций из технологичекой цепи поставок;

— сокращает текущие затраты;

— сокращает страховые запасы и запасы в пути;

— увеличивает надежность поставок.

И самое главное, что создание данной системы в садоводстве позволяет существенно оптимизировать и взаимно увязать снабжение, производство и сбыт продукции, что существенно повышает эффективность деятельности хозяйства и повышает его конкурентные преимущества [3].

По нашему мнению, оздоровлению отрасли могло бы также способствовать: создание в районах региона агропромышленных объединений с участием садоводческих хозяйств: на первом этапе – рентабельных, прибыльных, далее с вовлечением в орбиту бизнеса партнеров – хозяйств, имеющих хороший потенциал, где требуется лишь укрепление технологической дисциплины и поддержка материальными ресурсами. Сегодня это возможно в силу того, что в Республике Крым уже действуют и эффективно работают предпринимательские структуры, имеющие свободные средства. Необходимо только сформировать в рамках таких объединений взаимный экономический интерес.

Приоритетным фактором развития садоводства является также дальнейшее развитие сферы реализации плодов и ягод посредством укрепления материально-технической базы торговых организаций, рыночной инфраструктуры, совершенствование оптовой и фирменной торговли. Эффективному использованию этих и других направлений развития садоводства может и должна способствовать инвестиционная политика основанная на снижении протекционизма государства по отношению к отрасли, что обеспечит высокую эффективность товарного производства плодов и ягод, обеспечивающих внутренние потребности в них и высокомасштабное производство на экспорт.

Приоритетным фактором адаптации садоводства к рынку является также дальнейшее развитие сферы реализации плодов и ягод посредством укрепления материально-технической базы торговых организаций, рыночной инфраструктуры, совершенствование оптовой и фирменной торговли. Эффективному использованию этих и других направлений развития садоводства может и должна способствовать инвестиционная политика, основанная на снижении протекционизма государства по отношению к отрасли, что обеспечит высокую эффективность товарного производства плодов и ягод, обеспечивающих внутренние потребности в них и высокомасштабное производство на экспорт.

Реализация результатов исследований обеспечит увеличение плодово-ягодной продукции в объемах, удовлетворяющих внутренние потребности в них, значительное расширение производства их на экспорт, что особенно необходимо в период введения санкций в отношении Российской Федерации и продуктовой блокады Республики Крым.

РИСК

Библиографический список:

1. Павлов В.Н., Бабина Р.Д. Состояние и проблемы садоводства в Крыму. / В.Н. Павлов, Р.Д. Бабина/ Materially konferencyine pod redakcia prof. dr had Ederhana Makosza. Lublin. — 19–21. XI. 2012 г. — С.173–179.

2. Полюхович Е.А. Управление на принципах маркетинга сельскохозяйственного предприятия/ Е.А. Полюхович // Современные исследования в сфере АПК и его отраслей: сб. науч. трудов по материалам I межд. научно-практ. конф., 30 сент. 2016 г. — Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2016. — 73 с.

3. Полюхович Е.А. Совершенствование логистических форм агромаркетинга садоводческого предприятия / Е.А. Полюхович // Сборник научных трудов ЮФ «КАТУ» НАУ. Экономические науки. — Вып. 152. — Симферополь, 2013. — С. 89–92.

4. Рульев В.А. Современные тенденции мирового плодоводства и перспективы его развития в Украине / В.А. Рульев // Современное плодоводство: состояние и перспективы развития: Матер. междунар. науч. конф. (пос. Самохвалово 10 окт. 2011 г.) Мн.:Плодоводство. Т. 17. Ч. 2.— С. 24–27.

5. Симиренко Л.П. Опыт использования Крымского промышленного производства и плодоторговли / Л.П. Симиренко. — Одесса, 1891. — 253 с.

А. Конобеев,
аспирант кафедры
«Организация и управление»,
Санкт-Петербургский
горный университет

Современное состояние производства и потребления нерудных строительных материалов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области

Аннотация: статья посвящена анализу производства и потребления нерудных строительных материалов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Наблюдается явный переизбыток материалов при отсутствии активного их использования. В настоящем исследовании рассматриваются наиболее востребованные материалы: песок, гранит, щебень и гравий. В работе представлены данные об объемах производства и потребления нерудных строительных материалов в данном регионе, выявлены основные проблемы развития рынка.
Ключевые слова: нерудные строительные материалы, рынок, перспективы развития, горнопромышленный комплекс.

Annotation: the article is devoted to analysis of production and consumption of non-metallic building materials in St Petersburg and the Leningrad region. There is a clear surplus of material in the absence of active use. The present study examines the most popular materials: granite, crushed stone and gravel. The paper presents data on volumes of production and consumption of non-metallic building materials in this region, the main problems of market development.
Keywords: non-metallic building materials, market prospects, mining complex.

В настоящее время нерудные строительные материалы применяются на всех этапах строительства, поэтому они востребованы как в промышленных масштабах, так и в индивидуальном производстве. Строительный комплекс Санкт-Петербурга и Ленинградской области является одним из наиболее развитых в Северо-Западном регионе и в Российской Федерации в целом. Здесь производится добыча всех основных видов нерудных строительных материалов, их обработка и поставка в различные регионы [5, с. 30]. Их используют в промышленном и жилищном строительстве, производстве железобетонных изделий, плотин и дамб, при ремонте мостов, тоннелей, возведении дорог и других объектов строительства.

Актуальность темы исследования обусловлена усилением негативного влияния различных факторов на рынок нерудных строительных материалов. В связи с завершением в 2013 году части крупных федеральных проектов и со стагнацией оставшихся, в рассматриваемом регионе наблюдается серьезное сокращение потребления щебеня (примерно на 2%) по сравнению с предыдущим годом. В 2014 году компании вели больше локальных небольших объектов, таких, как коттеджные поселки. В настоящее время, когда не финансируются старые объекты и не появляются новые, наблюдается явный переизбыток материалов при отсутствии их активного использования. В текущей ситуации многие заводы вынуждены работать на склад. По оценке аналитиков «ГС-Эксперт», специализирующихся на проведении маркетинговых исследований и мониторинге рынков минерального сырья, строительных материалов и технологического оборудования для их добычи и производства, переходящие складские запасы щебня у региональных производителей, выросли почти в 3 раза, что соответствует примерно 9% от объема производства в регионе. В условиях все нарастающего снижения потребления заметно падают цены, некоторые фирмы продают щебень на грани себестоимости.

Согласно оценкам «ГС-Эксперт», основной объем потребления нерудных строительных материалов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области приходится на долю щебня — около 53%.

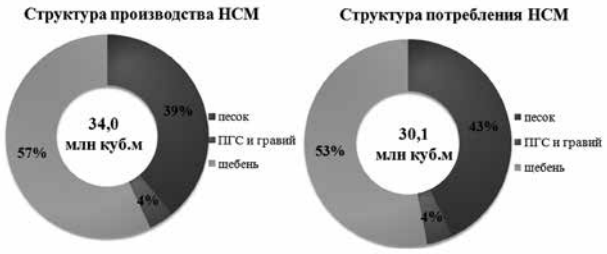


Рис. 1. Структура производства и потребления НСМ в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 2014 г.

По данным «ГС-Эксперт», объем производства щебня в регионе в 2014 г. увеличился на 6,9%, по сравнению с 2013 г. и составил 19,61 млн. Также, необходимо отметить, что на долю Ленинградской области приходится около 8,5% от общего объема производства щебня в России [2, с. 7].

Согласно оценке аналитиков «ГС-Эксперт», в 2013 году было добыто 17,8 млн м^3 строительного песка. В 2014 году их добыча заметно снизилась, дойдя до уровня 14,4 млн м^3. В связи с тем, что песок относится к чрезвычайно распространенным полезным ископаемым, поставки его в Ленинградскую область из других регионов, либо за пределы региона крайне невелики и по данным «ГС-Эксперт» не превышают 200 тыс. м^3. Таким образом, емкость рассматриваемого рынка практически равна местному выпуску. По данным Росстата, на конец 2014 года, на складах осталось 2,80 млн м^3 песка по сравнению с 2,64 млн м^3 на начало года.

Таблица 1

Объемы и динамика производства, поставок и потребления щебня в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 2013–2014 гг.

Показатели	Объемы, млн. м³		Динамика за год, %
	2013	2014	
Производство в регионе	18,4	19,6	7
Вывоз из региона в другие регионы	5,4	6,8	26
Поставки в регион из других регионов	3,2	3,0	-6
Потребление в СПб и ЛО	16,2	15,8	-2

Таблица 2

Объемы и динамика производства, поставок и потребления пескав Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 2013–2014 гг.

Показатели	Объемы, млн. м³		Динамика за год, %
	2013	2014	
Производство в регионе	16,4	13,1	-20
Вывоз из региона в другие регионы	0,2	0,2	0
Поставки в регион из других регионов	0,2	0,1	-50
Потребление в СПб и ЛО	16,4	13,0	-21

Емкость регионального рынка гравия и ПГС меньше, емкости рынка щебня и строительного песка. По оценкам «ГС-Эксперт», в 2014 г. в регионе было произведено менее 1,3 млн м³ ПГС и гравия, в т.ч. всего около 70 тыс. м³ гравия. По сравнению с предыдущим годом объемы производства снизились примерно на 10%. Поставки из других регионов практически не осуществлялись. В незначительных объемах осуществлялись поставки ПГС только из Новгородской области [2, с. 8].

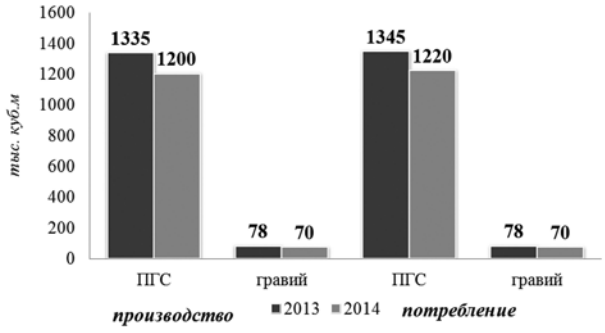


Рис. 2. Производство и потребление ПГС и гравия в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, тыс. м³

Резюмируя вышеприведенные данные об объемах рынка Ленинградской области и Санкт-Петербурге в 2014 году, можно выделить следующие основные проблемы:

1. Снижение строительной активности, которая может привести к тому, что в текущем году падение рынка щебня в Санкт-Петербурге и Ленинградской области продолжится, причем с большим темпом, чем в прошлом (-7…-12% к уровню 2015 г.). Также снижение, хотя, и менее серьезное, возможно, ожидает этот рынок и в 2017 году.

2. Межрегиональные поставки ПГС, также как и строительного песка, практически отсутствуют.

3. Нарастающее снижение потребления, вследствие чего компании вынуждены снижать цены практически до уровня себестоимости.

4. В связи с текущей ситуацией на рынке, можно констатировать, что как минимум в ближайший год падение объемов потребления строительного песка продолжится. В основном, как и на рынке щебня, это связано с отсутствием платежеспособного спроса в виде крупных финансируемых проектов регионального или федерального масштаба. Но стоит отметить, что на Петербургский рынок песка, в частности, положительно влияет перспективное развитие намывных территорий. В настоящих условиях основное возможное направление развития — это дорожное и жилищное строительство.

По мнению Председателя Совета директоров Группы компаний «РМС», Петра Козина, в последнее время масштабы и площади распространения намывных территорий возросли. Это очень перспективное направление развития территорий для Санкт-Петербурга. На намывных территориях запланирован Морской фасад Санкт-Петербурга. Будет осуществлена разбивка скверов, парков, что значительно улучшит экологическую обстановку, состояние водоёмов [1, с. 15].

Безусловно лидирующая сфера потребления щебня — инфраструктурное строительство, на которое приходится порядка половины регионального рынка, или около 8,0 млн м³ щебня в год. Следующий по величине сегмент — производство различных строительных материалов, он составляет более четверти рынка и в натуральном выражении достигает 5,3–5,4 млн м³ в год. Наконец, на долю отгрузок щебня непосредственно на стройплощадки приходится порядка 2,7–2,8 млн м³ в год (около 17% рынка). При этом очевидно, что основной объем отгружаемой про-

Рис. 3. Структура рынка щебня и строительного песка по основным сегментам потребления, %

дукции используется для производства бетона непосредственно на местах ведения строительных работ.

В сегменте жилого и нежилого строительства доля потребления песка оценивается в 6,3–6,4 млн м^3. Около 4,4 млн м^3 песка в 2014 г. использовано в инфраструктурном строительстве, в первую очередь, при строительстве и ремонте дорог. Доля этого сегмента составила около 34%. При этом в 2014 г. объемы потребления в данном сегменте рынка существенно сократились из-за завершения реализации ряда крупных строительных объектов. Почти 100% ПГС используется в инфраструктурном строительстве.

Основные объемы потребления НСМ в регионе обеспечивают крупные вертикально интегрированные компании, зачастую имеющие собственные мощности на всех уровнях производства, от добычи материалов на собственных карьерах и производства стройматериалов до строительства и реализации недвижимости. Безусловно, они менее зависимы от конъюнктуры рынка, поскольку имеют возможность как планировать сбыт продукции внутри собственной группы предприятий, так и экономить на транспортных расходах, составляющих значительную часть стоимости НСМ для конечного потребителя.

Автотранспорт при отгрузках используют все компании-участники рынка, широкое применение водного транспорта характерно только для карьеров ЛСР, тогда как железнодорожные перевозки, хотя бы в небольших объемах, отмечают около половины производителей. Важно отметить, что с 1 июня 2014 г. на территории Карелии и Ленобласти увеличилась стоимость перевозки грузов по железной дороге (вступил в силу Приказ Минтранса России от 22.01.2014 №9), что, безусловно, отразилось на структуре поставок щебня. Как правило, компании с высокой долей железнодорожных поставок указывали, что повышение тарифов привело к снижению объемов перевозок этим видом транспорта (до 10%). Для производителей, у которых в структуре транспортировки щебня на железную дорогу приходится лишь незначительная часть отгрузок, рост тарифов оказался менее чувствительным. В результате по итогам 2014 года мы наблюдаем заметное повышение объемов автоперевозок, +11%, и некоторое снижение железнодорожных отгрузок. [2, с. 28].

К сожалению, анализ итогов года показывает, что отрасль чувствует себя неоднозначно. Представители отрасли причину сложившегося видят в окончании крупных инфраструктурных проектов — основных потребителей песка и щебня — и усугублении общей экономической ситуации. По мнению специалистов, на данный момент имеется профицит песка и щебня. Реализация крупных инфраструктурных проектов, которые могли бы вобрать в себя этот переизбыток, сдерживается нестабильностью экономики. В ближайшей перспективе себестоимость начнет расти из-за сложной экономической ситуации, из-за роста курса валют и т. п. И цены начнут неуклонно стремиться к себестоимости.

В целом, как отмечают аналитики, технический уровень оборудования отрасли отстает от мировых стандартов, степень автоматизации производственных процессов достаточно низкая. Ощущается постоянная нехватка оборудования, причем целый ряд прогрессивных машин в нашей стране не выпускается вообще, а на приобретение их за рубежом не хватает средств. Очень часто предприятия не имеют финансовых ресурсов для покупки новой техники, создания современных технологических линий, замены вышедшего из строя оборудования. На предприятиях по производству нерудных строительных материалов зачастую применяют старые технологии переработки минерального сырья, которые не изменялись на протяжении 30–40 лет, а также еще более устаревшую технологию горных работ.Также, негативно сказывается на рынке нерудных материалов ужесточение законодательства в отношении перевозки тяжеловесных грузов. Из песка и щебня стро-

ятся федеральные дороги, стратегически значимые инфраструктурные проекты, объекты, для реализации которых привлекается госбюджет. В условиях кризиса и утвержденных бюджетов рынок абсолютно к этому не готов. При таком развитии событий отдельные проекты просто встанут.

С точки зрения потребителей, рынок нерудных материалов делится на три части: строительство и ремонт автодорог, содержание, ремонт и строительство железных дорог, производство стеновых материалов и всех видов бетона. Естественно, с ростом деловой активности в одном из этих трех сегментов рынка увеличиваются и объемы производства нерудных материалов. Несмотря на негативные явления в российской экономике, рынок нерудных материалов обладает высокой потенциальной емкостью, с учетом планов по реализации следующих проектов:

1. Федеральная автомобильная дорога М-11 Санкт-Петербург-Москва. Строящаяся платная скоростная автомагистраль. Строительство начато в 2014 году, завершение планируется в 2018 году к началу Чемпионата мира по футболу.

2. Автодорога «Сортавала». Строительство пятой очереди планируется в срок с 2015 по 2020 годы.

3. Западный скоростной диаметр. Завершение строительства запланировано на 2 квартал 2016 года.

4. Кольцевая автодорога. В 2014–2017 годах планируется ремонт, расширение и модернизация отдельных участков.

5. Трасса «Скандинавия».В 2010–2020 годах запланирована реконструкция трассы «Скандинавия» на пяти участках.

6. Город-спутник «Южный».Реализация проекта начата в 2012 году, сроки завершения — 2029 год.

7. «Морской фасад» — крупнейший проект по образованию и комплексному развитию территории. Сроки реализации проекта: 2006–2020 гг.

8. «Балтийская жемчужина» — проект создания нового жилого района на юго-западном побережье Финского залива.

9. Стадион «Зенит Арена» — еще один из объектов, планируемых к вводу к началу Чемпионата мира по футболу 2018 года.

10. «Лахта центр» — завершение строительства планируется на 2018 год.

11. Комплексное развитие Морского торгового порта «Усть-Луга» и прилегающей территории предусматривает создание на территории Кингисеппского района Ленинградской области нескольких взаимосвязанных кластеров: Транспортно-логистического, Промышленного, Сити-кластера, Туристско-Рекреационного и Агропромышленного. Программа рассчитана до 2030 года [2, с. 39].

При оценке перспектив указанных проектов стоит принимать во внимание значительное снижение финансирования, во всяком случае, его бюджетной части [4, с. 28]. Улучшение ситуации с финансированием в 2016 году практически исключено, скорее, можно ожидать дальнейшего сокращения, которое может продолжиться и в 2017 г. В связи с этим, сроки окончания проектов могут быть перенесены, а текущие работы на некоторых из них заморожены.

В ближайшие годы возможен рост спроса на НСМ, благодаря реализации следующих проектов:

- Программы развития транспортной системы Санкт-Петербурга и Ленинградской области до 2020 года.
- Стратегия развития промышленности строительных материалов на период до 2020 года.
- Программа развития и модернизации автомобильных дорог РФ до 2025 года.
- Стратегии экономического и социального развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года.

Например, согласно программе развития и модернизации автомобильных дорог РФ до 2025 года, рост объемов ремонтных работ составит в среднем 7–9% в год, строительных — значительно больше. Соответственно, вырастет спрос на нерудные стройматериалы. А это означает, что их потребление только в СЗФО ежегодно будет увеличиваться на 10–15%. При этом особенно востребованным окажется высококачественный гранитный щебень. Большой проблемой являются летние коллапсы на Октябрьской железной дороге, обусловленные ремонтными работами, которые в огромном объеме проводятся ОАО «РЖД». Нехватка подвижного состава, удорожание перевозимой продукции из-за вынужденных простоев значительно увеличивает стоимость перевозки НСМ. Именно поэтому основной тенденцией нынешнего года стало наращивание крупными фирмами транспортных и логистических мощностей. Таким образом, создание в составе строительных концернов своей собственной службы, специализирующейся на перевозке нерудных строительных материалов, и оснащение ее парком вагонов стало попыткой решения проблемы. [3, с. 67].

По мнению экспертов, в СЗФО для изменения ситуации нужна единая программа, которая связывала бы воедино развитие транспортной инфраструктуры, планируемое размещение строительных объектов и расположение предприятий по добыче нерудных строительных материалов. Для создания такой программы необходима в первую очередь четкая координация действий властей и строительного бизнеса.

РИСК

Библиографический список:

1. Намывные перспективы // Агентство строительных новостей. URL: http://www.asninfo.ru/analytics/281-namyvnyye-perspektivy (дата обращения: 20.04.2016).

2. ООО «ГС-ЭКСПЕРТ» Обзор состояния рынка нерудных строительных материалов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области в 2014 году, Москва 2015.

3. Постановление Правительства РФ от 5 декабря 2001 г. № 848 «О федеральной целевой программе «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)».

4. Преодоление кризиса на рынке строительных материалов // Журнал промышленно-строительное обозрение. 2015. №165. URL:http://stroypuls.ru/pso (дата обращения: 20.04.2016).

5. Федосеев С.В. Формирование и развитие стратегического потенциала промышленности. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Санкт-Петербург, 2005.

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru

Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам.
Выходит с 2001 года.
Издание включено в Перечень Высшей аттестационной комиссии России (ВАК) — список изданий, рекомендуемых для опубликования основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук.

реклама

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

А. Вахрушева,
магистрант,
РЭУ им. Г. В. Плеханова,

Г. Горемыкина,
к. ф.-м. н, доцент,
доцент кафедры математических методов в экономике,
РЭУ им. Г. В. Плеханова,

Н. Щукина,
к. т. н., доцент кафедры математических методов в экономике,
РЭУ им. Г. В. Плеханова

Методология оценки воздействия макросреды на функционирование ВУЗа в условиях неопределенности

Аннотация: предложена методология оценки воздействия факторов внешней среды на функционирование ВУЗа, учитывающая величину воздействия и восприимчивость ВУЗа к этому воздействию. Основу предложенной методологии составила методология нечеткого моделирования. Использована методика применения нечетких когнитивных карт и экспертного оценивания как одного из возможных инструментов в условиях неопределенности. Компьютерная реализация модели осуществлена в среде MatLab.
Ключевые слова: когнитивная карта, нечеткое моделирование, оценка воздействия.

Annotation: the authors propose a model of external factors impact evaluation for University strategic management. The model considers the level of external factors impact for each University. The base of the model is the methodology of fuzzy modeling. The authors suggest using expert evaluation and fuzzy cognitive maps as relevant ones in conditions of uncertainty. Computer implementation of the model is done in MatLab system.
Keywords: cognitive map, fuzzy modeling, evaluation of external factors impact.

Введение

Высшее учебное заведение представляет собой сложно организованную социально–экономическую структуру: с одной стороны, ВУЗ — это научная, образовательная школа, с другой — активный участник рыночных отношений. Как полноправный субъект рынка ВУЗ вынужден действовать в условиях конкурентной борьбы, искать дополнительные источники финансирования, самостоятельно определять вектор своего развития. Социальная и экономическая нестабильность, изменяющиеся требования потребителя к качеству и направленности образования вынуждают ВУЗ действовать в условиях неопределенности. В связи с этим, устойчивость ВУЗа как сложной социально-экономической системы перманентно находится в состоянии нестабильности. Однако нестабильность и неустойчивость системы отнюдь не всегда являются ее отрицательными качествами, подлежащими элиминации. Это объясняется тем, что любая экономическая система избегает равновесия. Чтобы продолжать успешно функционировать, она должна эволюционировать — согласно И. Пригожину и И. Стенгерс [6], «находиться далеко от равновесия». Оценка воздействия макросреды поможет выделить факторы, которые в наибольшей степени оказывают отрицательное влияние на выбранную ВУЗом стратегию поведения на рынке образовательных услуг.

В условиях политико-экономической нестабильности высок уровень неопределенности внешней среды, отсутствует качественное информационное поле для принятия стратегических решений. Поэтому авторами предлагается методология нечеткого моделирования и на ее основе — методика применения нечетких когнитивных карт и экспертного оценивания как одного из возможных инструментов для определения величины внешнего воздействия в условиях неопределенности.

Когнитивная структуризация

Целью данного этапа моделирования является построение когнитивных карт, позволяющих выявить основные факторы, квалифицирующие внешние воздействия на функционирование ВУЗа; установить качественные связи.

Для идентификации модели проводится стратегический анализ политических, экономических, социальных и технологических факторов макросреды ВУЗа. Пусть на основе проведенного анализа было установлено, что X_1,..., X_n — базисные факторы. Влияние каждого из указанных факторов на результирующий показатель оценивается экспертами шкале [0, 1] в виде СВЯЗИ = {очень слабо (0,1–0,2); слабо (0,2–0,4); средне (0,4–0,6); сильно (0,6–0,8); очень сильно (0,8–1)}. Для определения позитивного или негативного влияния эксперты указывают соответственно знаки «+» или «–». На основе полученной экспертной информации строится нечеткая когнитивная карта, которая является основой для моделирования оценки воздействия факторов внешней среды на стратегию поведения ВУЗа на рынке образовательных услуг.

Идентификация модели

Выбор субстанциальных факторов модели является, как правило, сложной задачей. Сложность задачи увеличивается при моделировании социально-экономических процессов и/или систем. Проведенный анализ позволил выявить следующую совокупность факторов.

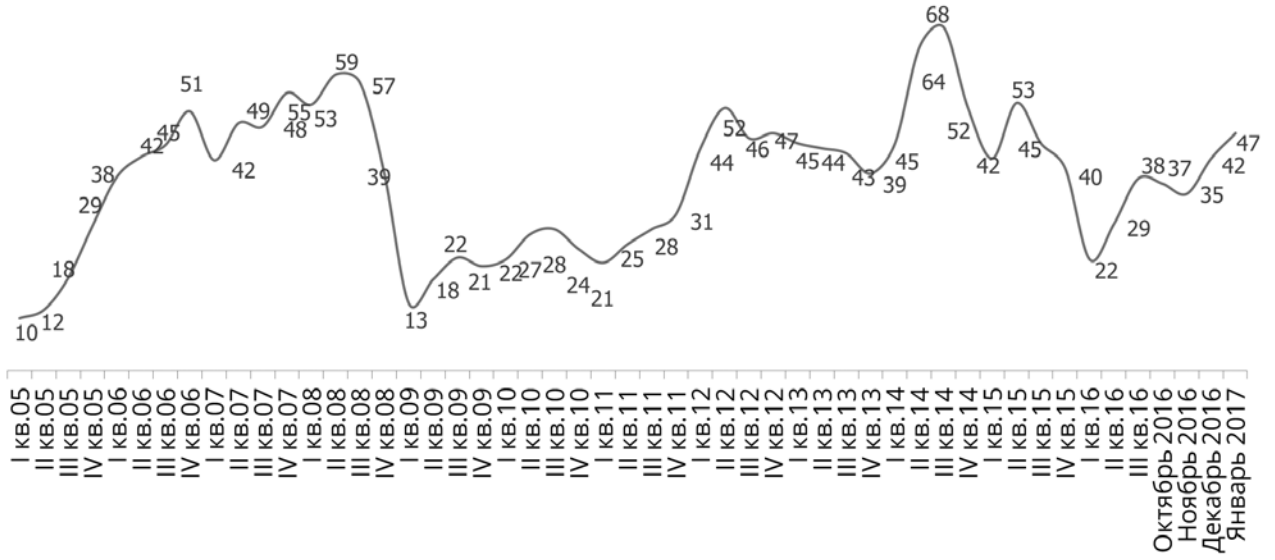


Рис. 1. Индекс оценок экономической ситуации

(Источник: данные ВЦИОМ)

1. Экономическая ситуация.

Экономическая ситуация в стране неизбежно оказывает большое влияние как на рынок в целом, так и на деятельность его субъектов. Оценка экономической составляющей позволяет выявить благоприятные возможности для стратегического развития ВУЗа, а также необходимость корректировки направления деятельности в зависимости от происходящих негативных изменений. Спад в экономике страны — это угроза оттока студентов, снижение покупательной способности населения, и как следствие, недополучение дохода ВУЗом. В связи с этим оценка воздействия экономических факторов приобретают огромную значимость.

Турбулентность внешней среды полностью уравнивает сферу образования с другими областями экономики. ВУЗы, как и прочие субъекты экономики, нуждаются в оптимизации расходов и сбалансированном бюджете.

Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) вычислил индекс оценок экономической ситуации в России на основе мнения ее граждан. Индекс рассчитывается как разница положительных, средних оценок и отрицательных оценок. Чем выше значение индекса, тем лучше респонденты оценивают экономику. Значение индекса может колебаться в диапазоне от -100 до 100 пунктов. Положительный индекс свидетельствует о том, что положительные оценки доминируют над отрицательными, нулевое значение фиксирует баланс положительных и отрицательных оценок. Пример построения индекса приведен на рис. 1.

2. Демографическая ситуация.

Демографические изменения вынуждают ВУЗы корректировать свою политику в области привлечения студентов. При снижении количества абитуриентов университеты вынуждены снижать проходной бал ЕГЭ, уменьшать стоимость обучения, расширять перечень предлагаемых учебных программ. Однако для получения высоких показателей внебюджетного дохода ВУЗу необходимо обеспечить большой набор абитуриентов, что невозможно без увеличения рождаемости.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики[1], в 2016 году наблюдается серьезный спад количества абитуриентов (мужчин и женщин в возрасте 17 лет). Ситуация еще более ухудшится в 2017 году. Рост населения в возрасте 17 лет прогнозируется с 2018 года. Указанные тенденции представлены на рис. 2.

Рис. 2. Возрастно-половая пирамида (значения прогнозные)

(Источник: данные Федеральной службы государственной статистики)

По данным Федеральной службы государственной статистики для обеспечения естественного

1 Федеральная служба государственной статистики http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/apps/6ca5fc804a47df3aa95cabf75a2eeced

воспроизводства населения коэффициент рождаемости должен составлять 2,24. На 2015 год в России суммарный коэффициент рождаемости составил 1,75.

3. Технологии информатизации.

Несмотря на то, что ВУЗ всегда являлся фундаментальным институтом, в современном мире он вынужден подчиняться происходящим технологическим изменениям. В век высоких технологий информатизация проникает во все сферы деятельности общества, в том числе и в социально–педагогическую. Как отмечает Д.А. Власов в исследовании [1], необходима интеграция информационных и педагогических технологий. Это касается как направленности педагогики, так и хозяйственного обеспечения ВУЗа.

Н.А. Дмитриевская в исследовании [2] подчеркивает, что современной парадигмой образования являются массовые открытые курсы как инструмент маркетинговых коммуникаций между ВУЗом и потенциальными учащимися на высоко конкурентном международном образовательном рынке. Кроме того, сегодня знания транслируются не только от преподавателя к студенту, но и между самими студентами. Интернет занимает все более прочное положение как главный источник знаний. Образование все более ориентируется на бизнес, который требует специалистов, подготовленных к обществу знаний, способных быстро влиться в бизнес-среду.

ВУЗ сегодня должен оперативно реагировать на изменяющиеся тенденции в сфере информационных технологий и их использовании в учебном процессе. Конечно, крупным фундаментальным учебным заведениям не просто перестраивать учебный процесс, обеспечивать его мобильность и непрерывность. Однако сегодня это является неотъемлемый фактором, который обеспечивает ВУЗу конкурентоспособность на рынке образовательных услуг [3].

4. Законодательные изменения.

Изменения в законодательстве, касающегося системы высшего образования, могут существенно повлиять на деятельность любого ВУЗа. Основную сложность вызывает то, что правовые факторы являются императивными нормами, которые достаточно сложно спрогнозировать и на которые невозможно повлиять. Приведем два примера.

Указ Президента РФ от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» устанавливает повышение оплаты труда научного и творческого потенциала. К 2018 году заработная плата должна быть повышена до 200% от средней заработной платы в соответствующем регионе. Данное мероприятие требует дополнительных инвестиций, которых у ВУЗа в свободном доступе нет. Поэтому с целью выполнения предписания ВУЗы вынуждены искать различные пути решения (например, сократить количество преподавателей, активнее привлекать гранты и т.д.). Эти решения часто идут в разрез с маркетинговой или кадровой политикой ВУЗа.

Проводимая в последние годы политика Министерства образования и науки РФ по объединению и укрупнению ВУЗов с целью создания конкурентоспособных университетов мирового уровня привела к реорганизации 17 государственных ВУЗов и 190 филиалов. Для присоединенных ВУЗов это означает завершение их функционирования, для тех, к кому они были присоединены — расширение системы, необходимость применения новых рычагов ее управления. При этом ни одни, ни другие не были готовы к этому.

Являясь директивными, законодательные нормы вынуждают ВУЗы быть готовыми к жестким условиям реальности и корректировать свою внутреннюю политику.

Следует заметить, что при одинаковых значениях входных переменных оценка результирующего показателя может быть разной в зависимости от восприимчивости ВУЗа к воздействию. Восприимчивость ВУЗа к воздействию обуславливается типом его стратегического конкурентного инновационного поведения.

Типы стратегического конкурентного инновационного поведения ВУЗов

Стратегия ВУЗа формируется в зависимости от типа его инновационного поведения. По типу инновационного поведения выделяют четыре вида предприятий: виоленты, коммутанты, патиенты, эксплеренты. Данная классификация применима и к высшим учебным заведениям, как полноценным субъектам рынка [5]. Однако стоит отметить, что при проведении типологизации ВУЗа необходимо учитывать специфические особенности рынка образования и научно-образовательную направленность ВУЗа.

Характеристики типов поведения (стратегий) учебных заведений приведены в таблице 1.

Пример нечеткого моделирования оценки воздействия факторов макросреды

Приведем пример нечеткого моделирования оценки влияния факторов внешней среды на функционирование ВУЗов, одни из которых придерживаются силовой стратегии, другие − соединяющей. Моделирование осуществим на основе когнитивной карты, ограничившись введением в модель базисных концептов X_1 = «Экономическая ситуация» и X_2 = «Демографическая ситуация», рассматриваемых как лингвистические переменные с треугольными функциями принадлежности. Выходная переменная X = «Воздей-

Таблица 1

Типы стратегий поведения ВУЗов

№ п/п	Стратегия	Характеристики
1	Виолентная (силовая)	Ориентирована на снижение издержек обучения за счет эффекта масштаба; качественные образовательные программы по низким ценам; запас конкурентоспособности.
2	Эксплерентная (пионерская)	Ориентирована на инновационные технологии и программы обучения.
3	Коммутантная (соединяющая)	Максимальное удовлетворение локальных потребностей; ценность вуза растет за счет высокого качества и индивидуализации программ и технологий.
4	Патиентная (нишевая)	Реализация ограниченного количества высококачественных специализированных образовательных программ узкого профиля.

ствия факторов макросреды на функционирование ВУЗа» рассматривается также как лингвистическая переменная с треугольными функциями принадлежности.

Выбор функций принадлежности субъективен и основан на качественной информации, имеющейся в каждом отдельном случае. Н.Н.Моисеев в предисловии к [4] отмечает: «Эти функции всегда являются гипотезами! Они дают субъективное представление эксперта (исследователя) об особенностях исследуемой операции, о характере ограничений и целей исследования».

Для оценки лингвистических переменных использовались следующие шкалы качественных термов:

X_1 – очень негативная (*VN*), негативная (*N*), нейтральная (*Z*), позитивная (*P*), очень позитивная (*VP*);

X_2 – неблагоприятная (*UF*), нейтральная (*Z*), благоприятная (*F*);

X – отрицательное большое (*NL*), отрицательное среднее (*NM*), положительно среднее (*PM*), положительно большое (*PL*).

Количественное оценивание базисного концепта *«Экономическая ситуация»* проводилось на основе методики, предложенной ВЦИОМ, с помощью масштабирования диапазона входных значений в пропорции 1:100 и размывания параметров (представления параметров нечеткими числами). Количественное оценивание концепта *«Демографическая ситуация»* проводилось на основе данных Федеральной службы государственной статистики; единица измерения — действительное число, определяемое как количество детей, рожденных на одну женщину.

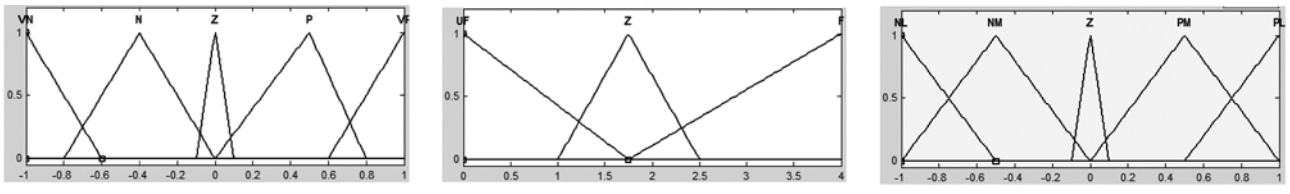
Функции принадлежности указанных переменных представлены на рис. 3.

Моделирование производится с помощью логического вывода *по алгоритму* Э. Мамдани по экспертным нечетким базам знаний:

$$\bigcup_{l=1}^{k_j}\left(\bigcap_{i=1}^{n} x_i = t_i^{jl} \quad c \quad весом \quad \omega_{jl}\right) \Rightarrow \left(y = d_j\right), \quad j = \overline{1;m},$$

где $(x_1, x_2, ..., x_n)$ — вектор входных переменных; t_i^{jl} – нечеткий терм, оценивающий переменную x_i в строке с номером jl $(l = \overline{1;k_j})$; k_j — количество правил, определяющих значение выходной переменной $y = d_j$; m — количество термов, используемых для лингвистической оценки выходного параметра y; ω_{jl} — вес правила с номером jl; $\cup$ — нечеткая дизъюнкция; $\cap$ — нечеткая конъюнкция.

Анализ когнитивной карты выявил положительное влияние концептов на результирующий показатель: при улучшении фактора причины улучшается фактор следствия. С учетом влияния каждого концепта на результирующий показатель, были сформулированы логические правила, которые выражаются в виде пар посылок и заключений типа «ЕСЛИ …, ТО…». Элементы антецедентов нечетких правил связаны конъюнктивно. При формировании базы знаний учитывалась большая восприимчивость ВУЗа-коммутанта к ухудшению факторов внешней среды и, как следствие, его осторожность при принятии решений в отношении оценки воздействия. Нечеткие базы знаний для моделирования детерминированных отношений между входами и выходом указаны в табл. 3.



а) б) в)

Рис. 3. Функции принадлежности лингвистических переменных:
а) X_1 = «Экономическая ситуация», б) X_2 = «Демографическая ситуация»,
в) X=«Воздействие факторов макросреды на функционирование ВУЗа»

Таблица 3.

Нечеткие базы знаний для моделирования оценки воздействие факторов макросреды

Правило №	Антецеденты		Консеквент, *X*			
	X_1	X_2	Виолент		Коммутант	
			Терм	Вес правила	Терм	Вес правила
1	*VN*	*UF*	*NL*	1	*NL*	1
2	*VN*	*Z*	*NL*	1	*NL*	1
3	*VN*	*F*	*NL*	0,5	*NL*	1
4	*N*	*UF*	*NM*	0,9	*NL*	0,9
5	*N*	*Z*	*NM*	0,8	*NM*	0,5
6	*N*	*F*	*NM*	0,6	*NM*	1
7	*Z*	*UF*	*NM*	0,7	*NM*	0,3
8	*Z*	*Z*	*Z*	1	*Z*	0,7
9	*Z*	*F*	*PM*	1	*Z*	1
10	*P*	*UF*	*Z*	1	*NM*	0,9
11	*P*	*Z*	*PM*	1	*NM*	0,9
12	*P*	*F*	*PM*	1	*Z*	0,5
13	*VP*	*UF*	*PM*	0,1	*Z*	1
14	*VP*	*Z*	*PL*	1	*PM*	1
15	*VP*	*F*	*PL*	1	*PL*	1

В качестве инструментального средства для разработки моделей была выбрана среда *MatLab* с использованием пакета *Fuzzy Logic Toolbox* и интерактивного модуля *fuzzy*. На рис. 4 приведены визуализации нечетких логических выводов.

Как видно из рис.4, при одном и том же входном векторе $(X_1; X_2)$ = (-0,35; 1) результат составляет (-0,5) для ВУЗа-виолента и (-0,788) для ВУЗа-коммутанта. Это означает, что первый ВУЗ оценивает внешнее воздействие как «отрицательное среднее», а второй — как «отрицательное большое».

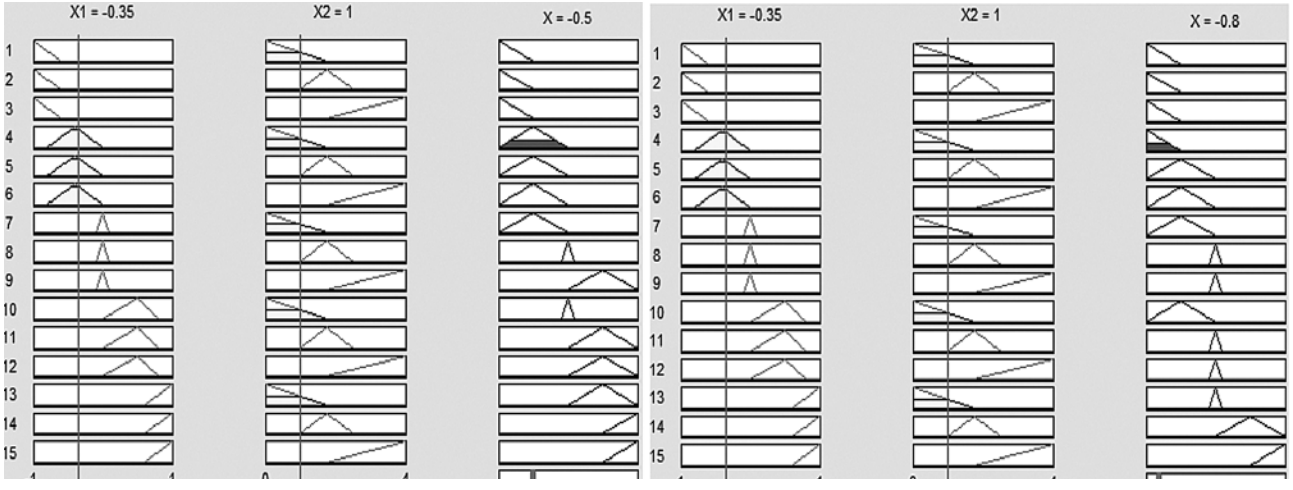
Средство просмотра поверхности вывода генерирует и выводит карту поверхности решений. Это позволяет представить весь спектр сценариев (рис. 5).

На рис. 6 приведены проекции поверхностей на плоскость OX_1X.

Заключение

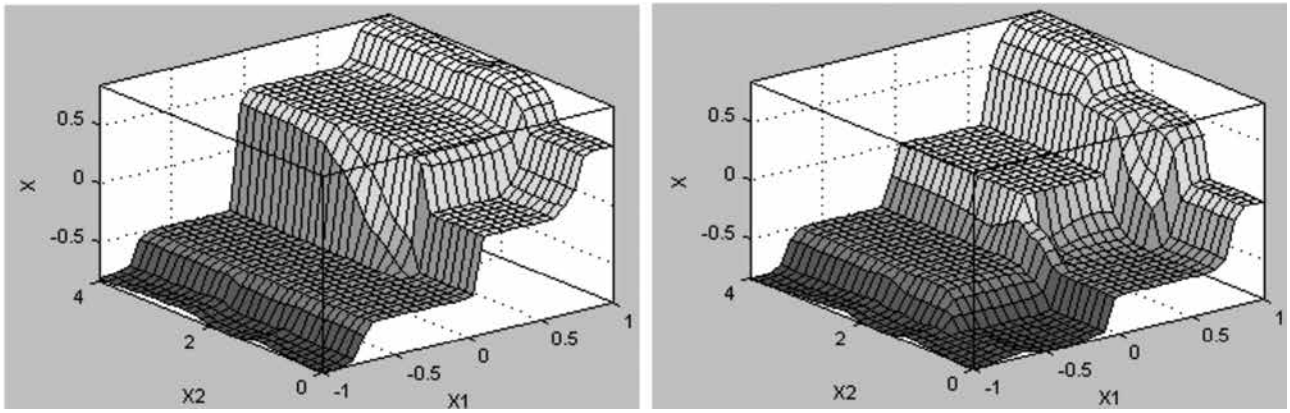
Предложенная методология нечеткого моделирования оценки воздействия факторов макросреды может быть использована руководством ВУЗа при принятии управленческих решений по взаимодействию с внешней средой, так как позволяет принимать решения с определенным временно-пространственным опережением. Это, в свою очередь, поможет перейти от стратегического поведения к осмысленному и последовательному стратегическому управлению.

Результаты исследования докладывались, обсуждались и были одобрены на X МНПК



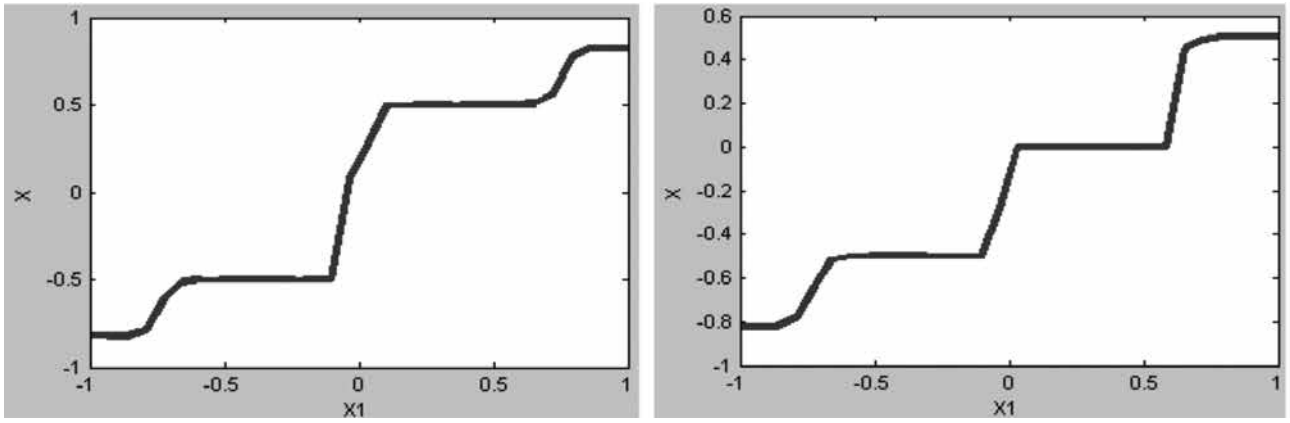
а) б)

Рис. 4. Окна средства просмотра правил вывода моделей оценки влияния факторов макросреды на ВУЗ-виолент (а) и ВУЗ-коммутант (б).



а) б)

Рис. 5. Карты поверхностей решений «входы-выход» синтезированных нечетко-логической систем, соответствующих ВУЗам-виолентам (а) и ВУЗам-коммутантам (б).



а) б)

Рис. 6. Карты поверхностей решений «вход X_1 —выход» синтезированных нечетко-логических систем, соответствующих ВУЗам-виолентам (а) и ВУЗам-коммутантам (б).

«Современные информационные технологии и ИТ-образование» (МГУ им. М.В. Ломоносова, Москва, 2015); XVII Международной конференции «Проблемы управления и моделирования в сложных системах» (Самарский научный центр РАН, Самара, 2015); VI МНПК им. А.И. Китова «Информационные технологии и математические методы в экономике и управлении» (РЭУ им. Г.В.Плеханова, Москва, 2016).

РИСК

Библиографический список:

1. Власов Д.А. Интеграция информационных и педагогических технологий в системе математической подготовки бакалавра экономики // Современная математика и концепции инновационного математического образования. 2016. Т. 3. № 1. С. 208–212.

2. Дмитриевская Н.А. Массовые открытые он-лайн курсы как инструмент маркетинговых коммуникаций университета//Статистика и экономика. 2015. № 4. С. 29–37.

3. Мирзаханян Р.Э. Факторы повышения конкурентоспособности ВУЗа // Современные тенденции развития науки и технологий. 2015. №2–4. С.121–123.

4. Моисеев Н.Н. Элементы теории оптимальных систем. — М.: Наука, 1975. — 526 с.

5. Половова Т.А. Управление экономической устойчивостью социально-экономических систем: оценка, мониторинг, результаты // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2013. № 6. С. 27–45.

6. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой. М.: Прогресс, 1986. — 432 с.

О ключевых детерминантах формирования положительного имиджа муниципального образования

В. Смагина,
д. э. н., профессор, проректор по корпоративной политике и воспитательной работе, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, г. Тамбов,

И. Якунина,
д. э. н., профессор, профессор кафедры политической экономии и мирового глобального хозяйства, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, г. Тамбов,

Я. Радюкова,
к. э. н., доцент, доцент кафедры финансов и банковского дела, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, г. Тамбов,

Е. Колесниченко,
д. э. н., профессор, профессор кафедры кадрового управления, Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина, г. Тамбов

Аннотация: в статье анализируется имидж муниципального образования как сложная системная характеристика территории, оказывающая детерминирующее значение на повышение конкурентоспособности города в современных социально-экономических условиях. Обосновано, что в рамках решения вопросов муниципального управления ключевой функцией имиджа выступает его экономическая функция. Определены направления формирования положительного имиджа муниципального округа – город Тамбов с учетом его особенностей.
Ключевые слова: имидж территории, муниципальное образование, конкурентоспособность территории.

Annotation: the article analyzes the image of the municipal formation as a complex system characteristic of the territory, which has determinative significance for increasing the city's competitiveness in modern social and economic conditions. It is substantiated that within the framework of solving issues of municipal administration, the key function of the image is its economic function. The direction of formation of a positive image of the municipal district — the city of Tambov, taking into account its features, is determined.
Keywords: image of the territory, municipal formation, competitiveness of the territory.

Имидж территории — это сложное междисциплинарное понятие, аккумулирующее совокупность системных характеристик территории, включающих территориальные особенности развития, а также формирующихся у контрагентов (инвесторов, жителей, федеральных органов) через призму их субъективных интересов представлений о состоянии территории. Имидж того или иного региона или муниципалитета может существенно отличаться от объективно существующего состояния дел, как в положительную, так и в отрицательную сторону, в зависимости от целого ряда факторов. Как отмечает Д.А. Вылегжанин, имидж территории — это совокупность эмоциональных и рациональных представлений, вытекающих из сопоставления всех признаков территории, собственного опыта людей, слухов и мифов, влияющих на создание определенного образа [1]. Соответственно, при оценке и формировании имиджа необходимо учитывать как объективные факторы, так и субъективные особенности, связанные с морально-психологическими, политическими и другими особенностями субъектов, проводящих оценку имиджа.

Важнейшими объективными элементами имиджа территории являются как конкурентные преимущества, так и проявляющиеся недостатки. Они объясняются особенностями, сложившимися в отраслевой специфике муниципалитета, наличием экспортных возможностей, расположением территории и существующей транспортной сетью, а также присутствующим интеллектуальным и реальным инновационным потенциалом и его стремлению к развитию территории и повышения уровня развития социальной сферы, состоянием производственной сферы и сложившейся степенью инвестиционной активности (вложенными объемами инвестиций и качественными характеристиками инвестиционной деятельности) и т.д. Понятно, что преимущества у конкурентов создают условия для повышения их конкурентоспособности, а не выявленные конкурентные недостатки сильно осложняют процесс ее внедрения в рыночное пространство и удержание на определенной ступени.

Субъективная составляющая имиджа, как уже отмечалось, может формироваться из конкретного личного опыта, например, у жителей данной территории, или опосредованно, например, со слов очевидцев, из материалов СМИ и т.д.

Объективным базисом для формирования положительного имиджа территории выступает ее специфика, определяющая уникальность территории, которая формируется под влиянием: месторасположения и проживающего населения; климатических, географических и ресурсных особенностей, исторических, социальных, демо-

графических и культурных истоков и реалий; существующего уровня экономического развития, состояния производственной инфраструктуры, а также инвестиционного потенциала, уровня деловой активности, наличием финансовых ресурсов; местным законодательством, уровнем открытости органов местного самоуправления; уровнем развития рекламного рынка и рынка PR-услуг.

Иногда встречаются территории, имеющие противоречивый имидж, который не использует заведомо положительный существующий потенциал, демонстрируя негативные факторы, как бы показывая обратную сторону позитивных составляющих. К примеру, часто столицы имеют огромный потенциал для высокого уровня жизни в силу своего статуса, но густонаселенные кварталы, пробки, загрязненный воздух — ни для кого не являются привлекательными.

В России большое количество территорий имеют слабо выраженный имидж. Это отражается на незнании потребителей о возможностях, открытых для них территорией. В настоящее время остро стоит актуальная проблема исправить этот недостаток. Поэтому предстоит постоянная и тщательная работа с имиджем территорий государств, регионов, а также городов имеющих такую проблему.

Необходимым условием успешной разработки и реализации механизмов повышения имиджа муниципального образования выступает выявление тех категорий, контрагентов, взаимодействие с которыми принципиально важно для развития территорий. Соответственно, присутствует потребность знать характер восприятия муниципалитета в глазах жителей и представителей различных сфер хозяйственной деятельности, выявить их исходные оценки и установки, связанные с планами жизнедеятельности на данной территории. Обобщенно всех контрагентов или получателей имиджа территории традиционно подразделяют на три основные группы: жители, представители бизнес-сообщества и гости. Реализация потребности каждой из групп определяется ресурсной базой территории. При этом можно рассчитывать не только на природные ресурсы, но и социальные, историко-культурные, трудовые, инфраструктурные, инновационные и прочие возможности территории.

Индивидуальность муниципального образования, помимо существующих особенностей в виде природно-климатических и сырьевых, этнографических, социальных, исторических и культурных и экономических условий, также определяется деятельностью региональных властей и органов местного самоуправления по разработке эффективных технологий и подходов к управлению территорией, расширению доверия партнеров, повышению инвестиционной привлекательности муниципального образования, уровнем и качеством взаимодействия органов местного самоуправления и населения. Все эти факторы совместно влияют на имидж, репутацию и самое главное на конкурентоспособность территории.

При формировании имиджа используют социальную и политическую рекламу, различные психологические технологии, такие как формирование имиджа с идеальный образом, сценарный подход, или «событийный ряд», социально-психологический феномен «контраста» и «подобия», некоторые закономерности социальной перцепции, вербальные и лингвистические приемы, методы политической мифологии [2]. Наиболее эффективной технологией на муниципальном уровне остается социальная и политическая реклама. Она является своеобразной формой направленного обращения к населению в целом и индивидуально, но без перехода на личности, которая в свою очередь в условиях свободного и конкурентного выбора разносторонней информации из всех источников направлена на создание у него положительного образа социального или политического образа, предполагающего и настраиваемого его на реальную поддержку. Конечной целью рекламы является способность донести в эмоциональной и лаконичной форме до каждого человека смысл, заложенный в информации, и помочь сформировать располагающее отношение со стороны наибольшего круга граждан, но и побудить их к реальным действиям, направленным на их поддержку [3].

Сам процесс создания имиджа многоступенчат и многослоен, и конечно представляет собой сложную технологию, набор разноплановых процедур (алгоритмов), которые должны привести к поставленной цели.

Однако, самым главным, базовым условием формирования положительного имиджа муниципального образования и муниципальной власти выступает качество и эффективность их деятельности, направленной на реализацию экономических интересов жителей города, представителей бизнеса и его гостей. Информационное освещение на уровне муниципалитета только тогда будет способствовать формированию благоприятного имиджа, когда будет подтверждаться конкретными фактами и действиями.

Отметим ещё один важный аспект: запросы, интересы, ожидания жителей могут быть выявлены в ходе различных социологических опросов. Полученные данные используются как основополагающие факторы для дальнейшей коммуникационной работы. Информация, используемая для мониторинга, должна быть «достоверной, полной и своевременной, иначе трудно получить правильное представление о реальных государственно-правовых процессах» [4].

Задаваясь вопросами формирования положительного имиджа муниципального образования, органы местного самоуправления ориентированы

прежде всего на реализацию его экономической функции, которая заключается в обеспечении притока инвестиций за счет повышения инвестиционной привлекательности, преодоления оттока трудоспособного населения в города-мегаполисы (что крайне актуально для малых городов), привлечение туристических потоков, как основа развития рекреационной сферы города и т.п. В данном контексте выделяемые в научной литературе идеализационная, идентификационная, компаративистическая и дифференциационная функции [5] выступают как подчиненные (зависимые) по отношению к функции экономической.

Рассматривая механизмы решения задач по обеспечению развития муниципального округа — города Тамбова, в рамках Стратегии социально-экономического развития города Тамбова на период до 2020 года источниками стратегических проблем были названы [6]:

- социально-экономический кризис, приведший к социальному расслоению и дезадаптации отдельных категорий граждан, низкой совокупной покупательной способности населения;
- пространственная дифференциация демографических процессов — перетекание трудоспособного населения из малых и средних в более крупные города с диверсифицированной экономической структурой;
- старение кадрового и производственного потенциала и его нехватка в целом;
- зависимость бюджета города от внешних источников.

В данном контексте Тамбову приходится искать пути повышения собственной конкурентоспособности, преодолевая неэффективность структуры экономики, которая привела к дефицитному бюджету; относительно низкий уровень жизни населения — уровень доходов населения отстает от среднероссийских показателей; малую обеспеченность и качество базовой инфраструктуры. А существующий в настоящее время низкий уровень социально-экономического развития с одной стороны определяет необходимость поиска путей для формирования положительного имиджа муниципального образования, как условия повышения его конкурентоспособности, а с другой выступает серьезным ограничением для его создания.

Структура социальных потребностей, а значит, и социальных программ включает в себя круг вопросов, связанных с благосостоянием людей, условиями их труда и быта, состоянием экологии и т.д. Взаимосвязь и взаимодействие социальной и экономической сфер очевидны, планировать и осуществлять их развитие можно только на основе комплексного подхода, что, видимо, вызывает сложности. А значит можно сделать вывод о том, что органы местного самоуправления недостаточное внимание уделяют проблемам в данном направлении.

Во всем мире города развиваются в конкурентной среде. Это дает возможность изучать их конкурентоспособность по результатам деятельности функционирующих в них предприятий. Потенциальных инвесторов интересует конкурентоспособность территории по различным факторам производства, инвестиционному и предпринимательскому климату, а также экологическим показателям. Федеральные органы исполнительной власти интересует вклад каждого города в повышение общей конкурентоспособности. Органы местного самоуправления заинтересованы в высоком потенциале территории, выявлении ее конкурентных преимуществ и факторов, влияющих на развитие для взаимовыгодного взаимодействия.

Важнейшим фактором повышения конкурентоспособности является развитие сектора малого бизнеса. Отличным условием для развития малого бизнеса является возможность выкупать помещения и земли, необходимые для деятельности, учитывая, что расходы на аренду неоправданно велики. Так как стоимость недвижимости относительно высока, то этому мешают выявленные проблемы, такие как отказы банков в кредитовании, недостаточная поддержка государства. Существует еще одна проблема административного характера. Это сложности, возникающие при регистрации предприятий, лицензировании видов деятельности, осуществлении не всегда оправданными проверками. В настоящее время в Тамбовской городской Думе создана и активно работает временная комиссия для выработки предложений по созданию условий для развития малого и среднего бизнеса.

Сегодня, работа по повышению имиджа города наиболее успешно идет в направлении развития партнерских связей и отношений международного характера. Так, устойчивые благоприятные отношения и интересные инвестиционные проекты существуют с Беларусью, Абхазией, Болгарией и Францией. В этих странах Тамбов воспринимают как современный и интересный город-партнер. В феврале 2016 г. в Тамбове с официальным визитом побывал представитель Торгово-промышленной палаты Болгарии и предложил создать на территории города центр развития русско-болгарских отношений. Где жители нашего города не только смогут приобрести продукты питания из Болгарии и товары повседневного спроса, а также одежду, но и смогут ознакомиться с основными направлениями в промышленности, купить недвижимость на берегу Чёрного моря, или же просто отправить ребёнка в лагерь на побережье в Республику Болгария.

Однако, к сожалению, Тамбов, обладая высоким туристско-рекреационным потенциалом, пока практически его не реализует. Богатый памятниками и интересными маршрутами исто-

рии, город слабо вовлечен в проекты развития внутреннего и международного туризма.

Еще одна проблема — это состояние городской коммунальной инфраструктуры. В настоящее время она сильно устарела, часто выходит из строя, а организации, её обслуживающие часто не справляются с ситуацией, ввиду тяжелого финансового положения из-за огромного количества расходов по ее обслуживанию. Это обстоятельство имеет отрицательное влияние на потенциальных инвесторов.

Решить проблему позиционирования имиджа становится возможным лишь одним путём: постоянно дорабатывая последовательную, систематизированную стратегию по формированию имиджа территории, используя весь её потенциал, создавать привлекательный образ и грамотно, и упорно продвигать его, привлекая дополнительных инвесторов, а также внимание федерального центра. От того, какой именно образ Тамбова сложится, насколько позитивно его воспримут жители и гости зависят возможность мобилизации имеющихся и привлечение дополнительных ресурсов. Тамбов имеет все шансы приобрести статус преуспевающего муниципального округа и стать достойным местом для жизни молодого поколения.

Задачи изменения или сохранения существующего имиджа территории потребуют определяющей маркетинговой политики органов местной и региональной властей. Имидж формируется на различных ступенях отражения повседневной жизни, но имеет и свои особенные признаки, и условия их формирования. Имидж территории в настоящее время определяется в первую очередь качеством действия находящихся на нём субъектов хозяйствования, коммуникаций, системы обслуживания, другими словами жилищно-коммунальными службами, а конкурентные преимущества и недостатки отражаются даже на ее туристической и инвестиционной привлекательности.

В социальном аспекте городской округ – город Тамбов довольно привлекательное место для жизнедеятельности населения. Он славится по всей России своим тихим и спокойным нравом, красивым оформлением парковых и тротуарных зон, благоприятной обстановкой с количеством и характером правонарушений. Но всплывающие проблемы требуют своевременного решения для правильного позиционирования территории в условиях конкурентной борьбы.

Необходимо разработать изменения в социальной политике для благополучия детей, проживающих на территории. Уделить внимание развитию детской медицины, решить проблему нехватки мест в детских садах и школах без привязки детей к месту жительства, разработать систему поддержки муниципалитетом одаренных детей, внедрить систему взаимосвязанного обучения с участием нескольких образовательных программ всех уровней и разрешающую каждому желающему, независимо от его возраста, состояния здоровья повышать личностную и профессиональную компетентность. Доступность различных сфер инвалидам требует оборудования объектов различными приспособлениями, обеспечивающих свободный вход и передвижение. Необходимо повысить доступность и качество оказания медицинской помощи жителям и гостям города.

Жилой фонд также нуждается в обновлении, но при сносе непригодного для проживания жилищного фонда должны учитываться исторические особенности тех или иных зданий. Некоторые строения имеют определённую ценность и их снос может нанести непоправимый вред историческому наследию не только муниципального округа, а всей России в целом.

Современная транспортная инфраструктура, немного не соответствует потребностям жителей и гостей города, усовершенствование и обновление этой системы крайне необходимо в сегодняшних условиях. С учетом внедрения этих предложений жизнь горожан и гостей города Тамбова будет проходить в идеальных условиях, что несомненно скажется на формировании положительного имиджа органов власти и всей территории.

Положительный имидж и репутация города создаются благодаря его облику сегодня и в будущем, а также огромному количеству функций, которые он выполняет во внешней среде. Одновременно, для реализации имиджа и репутации необходимым объектом является отображение информации реализуемых и потенциальных в ней преимуществ.

Одной из проблем, возникающей при формировании имиджа территорий, является недостаточное информировании общества. Информационный маркетинг — совокупность действий, направленных на продвижение положительной информации с целью создания, как во внутренней, так и во внешней среде, благоприятного отношения. В России пока еще применяется данная разновидность маркетинга. Но на сегодня ситуация обстоит таким образом, что без доступной и достоверной информации не будет доверия ни к территориям, ни к органам власти.

Распространение информации в городе Тамбове происходит через официальных гостей, представителей бизнеса, посещающих город, через выставки, ярмарки, семинары и конференции, через различные общественные организации, туристические фирмы, местные и центральные СМИ.

Информационный маркетинг города, в первую очередь, предусматривает постоянные разумные публикации о нем в СМИ, имеющих опре-

делённую сложившуюся аудиторию, подготовку передач различного формата и показ их по официальным каналам как регионального, так и местного значения, проведение семинаров различной тематики с привлечением представителей других территорий и представление презентаций о городе как на внутренних мероприятиях, так и выездных, участие и проведение ярмарок и выставок. Любая информация должна правдиво рассказывать о возможностях муниципального образования и существующих рисках. Это должны быть долгосрочные мероприятия, хорошо продуманные и подготовленные.

Работа со СМИ — один из этапов информационного маркетинга, она имеет большое значение в поддержании имиджа территории. Зачастую подача информации о городе Тамбове как местными, так и центральными СМИ осуществляется стихийно, без согласований и официальных комментариев, без контроля. А важная и полезная информация часто оказывается в пределах ограниченных непосредственно территорией и ее жителей. До читателей, зрителей, слушателей доходят сообщения главным образом из мест, находящихся в поле зрения журналистов. Это, как правило, столица и крупные города, а также места чрезвычайных происшествий. Существует другой момент, так называемый отсев информации не представителями официальных источников, а корреспондентами на местах. Важно учитывать не просто упоминание о городе в СМИ, а и содержание этих сообщений, и интенсивность появления. Ведь подача информации и в местных, и в центральных СМИ — очень важный фактор для создания положительного имиджа, потому что именно в результате обмена информацией появляется ряд образов в массовом сознании. Нельзя не отметить значение социальной рекламы. Она имеет крайне позитивный характер при создании позитивных восприятий.

Упоминания о муниципальном образовании в центральных СМИ всего лишь информируют общественность о нем. Основной же груз ответственности за формирование имиджа территории ложится на местные средства массовой информации. Для целенаправленной работы по формированию положительного имиджа города органы местного самоуправления должны работать при тесном взаимодействии со СМИ различного уровня, проводя разъяснительную работу о значимости выдаваемой ими информации, проводя пресс-конференции с привлечением чиновников самых различных направлений.

Отдельное внимание стоит уделить Интернет-ресурсам. Сегодня они играют довольно сложную и важную роль. Интернет-порталы, новостные ленты в режиме on-line, блогеры предоставляют целевым аудиториям огромный поток информации, который воспринимается каждым человеком по-разному, воздействуют самым неожиданным образом на общественное мнение. Поэтому представителей этих ресурсов необходимо также привлекать вместе со всеми СМИ к активному взаимодействию и проводить необходимую разъяснительную работу о значимости их потоков информации. Ведь информация любого уровня формирует стойкое понятие о характеристиках территории и самым прямым образом влияет на конкурентоспособность.

С учётом рассмотренных выше путей формирования положительного имиджа муниципального образования с целью повышения его конкурентоспособности можно выделить следующие ключевые направления:

- умело управлять конкурентными преимуществами, направляя ресурсы правильным курсом, формируя позитивный образ территории во внутренней и внешней среде;
- своевременно вносить корректировки в Стратегию социально-экономического развития города Тамбова на период до 2020 г.;
- оказывать всестороннее содействие представителям малого и среднего бизнеса;
- привлекать муниципально-частное партнерство в систему жилищно-коммунального обслуживания города;
- необходимо разработать изменения в социальной политике с целью улучшения качества жизни населения;
- поддерживать брэнды муниципального округа - город Тамбов;
- тесно взаимодействовать со СМИ различного уровня;
- формировать и поддерживать высокий уровень доверия органам местного самоуправления;
- активно привлекать общественные организации к формированию положительного имиджа города.

Таким образом, формирование положительного имиджа муниципального образования можно рассматривать как неотъемлемый элемент современной политики повышения конкурентоспособности территорий, требующий построения эффективной системы взаимодействия органов местного самоуправления, региональных властей представителей бизнес-сообщества, жителей города и СМИ.

РИСК

Список использованной литературы:

1. Вылегжанин Д.А. Введение в политическую имиджелогию: Учеб. пособие. — М.: Флинта Наука, 2011.

2. Борисов Б.Л. Технологии рекламы и PR: Учеб. пособие. — М., 2009.

3. Леонтьев Г. От информирования населения – к взаимодействию власти, бизнеса и граждан// Муниципальная власть. 2010. №2.

4. Тихомиров И.А. Административное право и процесс: Полный курс. 2-е изд. — М.: Изд. Тихомирова М.Ю., 2008. С. 452.

5. Важенина И.С. Бренд территории: сущность и проблемы формирования//Маркетинг в России и за рубежом. 2012. № 2. С. 97.

6. Решение Тамбовской городской Думы 23 мая 2012 года № 584 «О Стратегии социально-экономического развития города Тамбова на период до 2020 года» // Официальный сайт Тамбовской городской Думы // http://www.tambovduma.ru/.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая жизнь
Возрождение издания 1914 года

www.flife-online.ru

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал Финансовая жизнь входит в Перечень ВАК

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

реклама

Е. Локтева,
соискатель ученой степени кафедры «Национальная экономика», Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС)

Совершенствование механизма учета влияния рисков на конкурентоспособность компании

Аннотация: в статье анализируются подходы к управлению конкурентоспособностью компании, раскрывается трактовка понятия «риск» и приводятся классификации рисков, характеризуются риски, возникающие на различных стадиях управления. Выделены наиболее значимые риски, характерные для телекоммуникационной компании. Проведен анализ потенциального воздействия рисков на значение конкурентоспособности компании с помощью экспертных оценок. Выявлено, что наибольшее значение на конкурентоспособность оказывают стратегические, финансовые и маркетинговые риски, что может быть использовано при прогнозировании значения конкурентоспособности и для корректировки стратегического управления.
Ключевые слова: конкурентоспособность; рынок телекоммуникаций; конкурентная среда, анализ конкурентной среды, обеспечение конкурентоспособности; конкурентоспособность телекоммуникационной компании, анализ рынка.

Annotation: the article analyzes the approaches to the company's competitiveness management, discloses the meaning of "risk" term and describes risk classification, characterizes the risks that arise at different stages of management process. Most significant risks specific to the telecommunications company were marked out. The potential risks impact on the company's competitiveness was analyzed using the expert assessments. It was revealed that strategic, financial and market risks have the greatest impact on the competitiveness. These research results can be used for the competitiveness prediction and for the strategic management adjustment.
Keywords: competitiveness; telecommunications market; the competitive environment, the analysis of the competitive environment, competitiveness; the competitiveness of the telecommunications company, market analysis.

Актуальность совершенствования элементов механизма управления конкурентоспособностью обуславливается постоянно меняющейся внешней средой, усилением глобальной и международной конкуренции, ухудшением экономической обстановки и замедлением темпов экономического роста.

Понятие «риск» неотделимо от ключевого понятия рыночной экономики – «предпринимательской деятельности», и неизбежно ей сопутствует. Учет потенциальной и существующей неопределенности при принятии управленческих решений является скорее необходимостью, чем дополнением, так как анализ рисков является составной частью стратегического планирования и неотъемлемым элементом любого инвестиционного проекта. Методические указания по оценке эффективности инвестиционных проектов определяют риск как потенциальную возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта [9; 4]. То есть под риском понимается такая ситуация, когда существует возможность причинения ущерба компании за счет реализации тех или иных негативных возможных ситуаций во внешней среде.

Для управления конкурентоспособностью важно анализировать возможные угрозы, так как их реализация может нанести значительный ущерб организации и поставить под сомнение вопрос о ее дальнейшем существовании, либо повлиять на уровень конкурентоспособности. Анализ рисков может выполняться как отдельно, так и в составе других исследований – например, через SWOT-анализ в разделах «возможности» и «угрозы», при разработке сценариев развития в рамках разработки наихудшего, пессимистического варианта и т.п.

Российское законодательство не регламентирует процессы разработки и внедрения систем управления рисками, таким образом, организации самостоятельно разрабатывают концепцию таких систем, используя международный опыт, в частности – стандарты Enterprise Risk Management Integrated Framework (COSO ERM), европейские стандарты FERMA, Austrian/New Zeland Risk Management Standart, International Convergence of Capital Measurement and Capital Standart, а также стандарт ISO 27005:2008 [5].

Рассмотрим основные типы рисков и их влияние на составляющие конкурентоспособности организации на примере компании отрасли телекоммуникаций. В экономической литературе рассматриваются различные классификации рисков по группам. Часто предлагают такую классификацию рисков [3]:

- проектные риски (ошибки в выборе проекта, ошибки подготовительного или предпроизводственного этапов);
- производственные риски;
- финансовые риски (ошибки в финансовой составляющей управления компанией);
- политические и социальные риски (непроизводственные факторы влияния на компанию).

Другая классификация, более удобная для целей настоящего исследования и подходящая

для сферы телекоммуникаций, выглядит следующим образом:

- риски стратегического управления;
- финансовые риски;
- инвестиционные риски;
- производственные риски;
- маркетинговые риски, связанные с неверным позиционированием на рынке и риском смены потребительских предпочтений;
- информационные риски;
- политические риски.

Выделим в каждой группе наиболее значимые риски, характерные для компании сферы телекоммуникаций.

По данным исследования Ernst&Young [16], к основным рискам относятся:

– неспособность переориентироваться с голосового трафика на интернет-трафик (производственный риск);

– снижение лояльности и возможность ухода к другим операторам (один из ключевых рисков) (маркетинговый риск);

– низкая рентабельность инвестиций и риск неокупаемости из-за быстрой смены технологий (инвестиционный риск);

– недостаток информации при образовании высокого спроса на стоимость, отсутствие структурированных, консолидированных данных, слабый анализ (информационный риск);

– неопределенность позиции регулирующих органов (законодательной, исполнительной власти), отставание законодательных актов от технического развития (глобальный и политический риск);

– неспособность использовать развитие новых видов связи, внедрять новые сценарии создания услуг, новые разработки (производственный риск);

– отсутствие четкой стратегии компании (риск стратегического планирования);

– неспособность определить метрики действия (риск стратегического планирования);

– конфиденциальность данных (с точки зрения клиентов) и риски информационной безопасности (информационный риск);

– негибкая организационная структура операторов (риск стратегического планирования);

– рост затрат на привлечение новых абонентов [5] (финансовый, маркетинговый риски).

Проведем анализ потенциального воздействия рисков на значение конкурентоспособности компании на примере компании отрасли телекоммуникаций. Допустим, значение конкурентоспособности расчитывается согласно методике оценки ключевых индикаторов деятельности, адаптированной для телекоммуникационной компании. Основные показатели деятельности приведены в таблице 1 (разработано автором на основе [6, 20-22] и [13, 73–74]).

С целью учета выбранных рисков на значение показателя конкурентоспособности автор предлагает экспертно определить влияние каждого потенциального риска на конкурентоспособность.

Для проведения процедуры экспертизы выбран метод Дельфи, позволяющий обобщить индивидуальные мнения отдельных экспертов в согласованное групповое мнение и позволяющий выполнять процедуру экспертизы дистанционно, без личного единовременного присутствия всех экспертов [4]. В соответствии с процедурой экспертизы [8; 4], сначала сформируем пул экспертов из тринадцати человек, включающих топ-менеджеров телеком-компаний, представителей науки и экспертов из отрасли телекоммуникаций. Затем предложим экспертам оценить степень влияния каждой группы рисков на основные индикаторы деятельности по шкале от 0 (совсем не влияет) до 1 (прямо зависит). После первого тура получили числовой ряд, который обработали, все полученные оценки расположили в порядке убывания (таблица 2).

В связи с полученным разбросом оценок был проведен следующий тур экспертизы: экспертам сооб-

Таблица 1

Ключевые показатели деятельности компании

Группа показателей	Примеры показателей деятельности
Финансы	Выручка; чистая прибыль; себестоимость услуг и продукции; доходность инвестиций; средний доход от одного клиента; рентабельность услуг и продукции; рыночная стоимость акций.
Клиенты	Лояльность клиентов; доля новых клиентов; доля повторных покупок; скорость обработки жалоб клиентов; узнаваемость бренда; доля рынка; средняя продолжительность отношений с клиентами.
Внутренние бизнес-процессы	Доля административных затрат в общих затратах; среднее время принятия решения; затраты на маркетинг в процентном отношении к доходу от продаж; уровень энергоемкости; экологичность продуктов.
Обучение и развитие	Уровень удовлетворенности персонала своей работой; уровень текучести кадров; затраты на обучение персонала; производительность труда; уровень стандартизации услуг; доля инновационной продукции в общем объеме производства.
Инновации	Количество предложений по совершенствованию качества предоставляемых услуг; количество новых внедренных разработок; продолжительность разработки новых продуктов; уровень интенсивности внедрения инновационных разработок.
Мотивация	Уровень удовлетворенности сотрудников существующей системой мотивации; доля сотрудников, получающих оценку деятельности; количество сотрудников, прошедших подготовку или переподготовку за отчетный период.
Топ-менеджмент	Процент топ-менеджеров в общем количестве сотрудников; процент топ-менеджеров, получающих бонусы, привязанные к результатам деятельности их подразделений.

Таблица 2

Упорядоченные экспертные оценки влияния рисков на показатели финансовой сферы

Группа показателей	Экспертная оценка												
Стратегического управления	0,25	0,25	0,39	0,45	0,6	0,7	***0,72***	0,75	0,77	0,77	0,8	0,85	0,9
Финансовые	0,8	0,9	0,9	0,93	0,93	0,95	***0,96***	0,96	0,98	0,98	1	1	1
Экономические	0,55	0,6	0,62	0,67	0,7	0,7	***0,72***	0,75	0,83	0,84	0,89	0,89	0,97
Производственные	0,2	0,35	0,36	0,4	0,55	0,63	***0,68***	0,69	0,7	0,75	0,8	0,82	0,91
Инвестиционные	0,6	0,63	0,65	0,69	0,7	0,75	***0,87***	0,9	0,9	0,92	0,95	0,95	1
Маркетинговые	0,3	0,35	0,38	0,45	0,52	0,6	***0,64***	0,65	0,7	0,72	0,74	0,79	0,82
Информационные	0,2	0,23	0,4	0,42	0,44	0,5	***0,51***	0,55	0,58	0,6	0,67	0,7	0,72
Политические	0,2	0,3	0,32	0,35	0,35	0,37	***0,39***	0,45	0,48	0,5	0,55	0,6	0,67
	1 квартиль			*2 квартиль*			*M*	*3 квартиль*			4 квартиль		

Таблица 3

Упорядоченные экспертные оценки влияния рисков на показатели финансовой сферы

Группа показателей	Экспертная оценка												
Стратегического управления	0,55	0,55	0,59	0,65	0,68	0,7	***0,7***	0,72	0,73	0,74	0,77	0,83	0,85
Финансовые	0,87	0,9	0,95	0,95	0,95	0,98	***0,99***	0,99	0,99	1	1	1	1
Экономические	0,65	0,66	0,67	0,72	0,75	0,77	***0,8***	0,8	0,82	0,84	0,85	0,85	0,9
Производственные	0,4	0,45	0,5	0,54	0,55	0,6	***0,6***	0,65	0,67	0,7	0,73	0,75	0,8
Инвестиционные	0,7	0,76	0,82	0,85	0,87	0,9	***0,9***	0,9	0,94	0,96	0,98	0,98	1
Маркетинговые	0,43	0,45	0,5	0,5	0,51	0,55	***0,6***	0,65	0,67	0,69	0,7	0,72	0,75
Информационные	0,26	0,28	0,31	0,35	0,37	0,38	***0,4***	0,4	0,43	0,47	0,5	0,55	0,61
Политические	0,25	0,28	0,32	0,35	0,35	0,4	***0,4***	0,42	0,45	0,45	0,48	0,5	0,6
	1 квартиль			*2 квартиль*			*M*	*3 квартиль*			*4 квартиль*		

Таблица 4

Оценка зависимости основных индикаторов деятельности на различные риски телекоммуникационных компаний

Группа показателей	Основные группы рисков								
	Стратегического управления	Финансовые	Экономические	Производственные	Инвестиционные	Маркетинговые	Информационные	Политические	Среднее значение
Финансы	0,7	0,99	0,8	0,6	0,9	0,6	0,4	0,4	0,67
Клиенты	0,55	0,3	0,4	0,65	0,3	0,85	0,7	0,65	0,55
Внутренние бизнес-процессы	0,8	0,4	0,3	0,4	0,5	0,45	0,7	0,4	0,49
Обучение и развитие	0,2	0,45	0,5	0,6	0,4	0,6	0,5	0,6	0,48
Инновации	0,7	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7	0,4	0,4	0,64
Мотивация	0,6	0,6	0,5	0,45	0,4	0,4	0,35	0,3	0,45
Топ-менеджмент	0,85	0,6	0,65	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	0,53
Среднее значение	0,63	0,59	0,56	0,54	0,51	0,57	0,49	0,45	

щили значение медианы (средней части, М) и крайние значения оценок. После этого участникам было предложено еще раз оценить влияние рисков, а участников с ответами в крайних квартилях (1 и 4) попросили объяснить свою позицию и, возможно, изменить ее. Упорядоченные после третьего тура экспертные оценки влияния рисков на показатели финансовой сферы представлены в таблице 3.

Аналогично была проведена процедура получения экспертных оценок по методу Дельфи по всем группам показателей конкурентоспособности телекоммуникационной компании. Результаты экспертных оценок после третьего тура по всем группам показателей представлены в таблице 4.

В соответствии с результатами можно сказать, что наибольшее влияние на показатель конкурентоспособности оказывают риски стратегического управления, финансовые и маркетинговые. Также, в соответствии с результатами экспертизы, к наиболее уязвимым составляющим конкурентоспособности можно отнести группу финансовых и инновационных показателей.

Таким образом, в работе предложены система оценки конкурентоспособности компании с использованием методики оценки ключевых индикаторов деятельности и описан метод оценки влияния рисков на показатель конкурентоспособности, основанный на экспертных оценках.

Рассмотренный подход к оценке влияния рисков на показатели конкурентоспособности позволяет получить инструмент прогнозирования значений конкурентоспособности, что, несомненно, является ценной информацией при стратегическом и тактическом планировании управления конкурентоспособностью организации.

РИСК

Библиографический список:

1. Афанасьев М.Н. Формирование конкурентных стратегий на рынке телекоммуникаций / Известия Волгоградского государственного технического университета. 2006. Т. 11. № 6. С. 104–107.

2. Акимов В. Глава «ВымпелКома» — РБК: «Компания годами жила в кредит у абонентов» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.rbc.ru/interview/technology_and_media/13/05/2015/55522c9b9a7947c15032b0a5 (дата обращения 16.02.2016).

3. Великанова Т.В., Кифоренко И.К. Проблемы учета рисков инвестиционного проектирования нефтегазового комплекса / Фундаментальные исследования. 2015. № 2-24. С. 5428–5432.

4. Великанова Т.В. Учет рисков при моделировании размещения объектов природоохранной деятельности в регионе / Вестник Самарского государственного экономического университета. 2014. № 2 (112). С. 25–28.

5. Герасимов В.А. Механизмы управления предпринимательскими рисками телекоммуникационной отрасли / Транспортное дело Росси. 2010. № 6. — С. 137–139.

6. Кузнецов А.В. Формирование механизмов сбалансированного стратегического развития российских предприятий топливно-энергетического комплекса. Автореферат на соискание учебной степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика предпринимательства). — М., 2013.

7. Локтева Е.Ю. Актуальность повышения конкурентоспособности компании на рынке телекоммуникационных услуг. VIII Международная научно-практическая конференция «Государство и бизнес. Современные проблемы экономики». — 2016. — С. 50–57. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://sziu-fef.ru/wp-content/uploads/2016/04/%D0%93%D0%B8%D0%91_2016_-%D0%A2%D0%9E%D0%9C1.pdf (дата обращения 10.05.2016).

8. Лукичева Л.И. Управленческие решения: учебник по специальности «Менеджмент организации» // Лукичева Л.И., Егорычев Д.Н.; под ред. Ю.П. Анискина. — 2-е изд., стер. — М.: Омега-Л, 2007. — 383 с.

9. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / Министерство экономики РФ, Министерство финансов РФ, Государственный комитет РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике 21.06.1999 N ВК 477 /Правовой сервер «Консультант Плюс» /[Электронный ресурс] / Режим доступа: www.consultant.ru.

10. Портер, Майкл, Э. Конкуренция // Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 608 с.

11. Ретинская Т.К. Оценка рисков реальных инвестиционных проектов: автореферат дисс. … канд. экон. наук. — Нижний Новгород, 2009. — 24 с.

12. Скворцова Ю.М. Институционализация рынка телекоммуникационных услуг // Вестник Челябинского государственного университета. 2008. № 14. С. 128–132.

13. Соломатина А.С. Повышение конкурентоспособности страховой компании на основе применения сбалансированной системы показателей / Соломатина Александра Сергеевна // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по спец. 08.00.10 — Финансы, денежное обращение и кредит. — Москва, 2014. — 180 с.

14. Степанова И.С. Особенности маркетинга на рынке телекоммуникационных услуг // Вестник Омского университета. 2011. № 4. — С. 261–265.

15. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник. — М: Дело, 2005. — 448 с.

16. Топ-10 рисков для телекоммуникационных компаний [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://telekomza.ru/2014/03/19/top-10-riskov-dlya-telekommunikacionnyx-kompanij.

Проблема идентификации и оценки рисков предприятий нефтегазодобывающей промышленности

Л. Шидаев,
старший преподаватель кафедры «Менеджмент инноваций и бизнеса», Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова,

А. Абуев,
старший преподаватель кафедры «Экономическая теория», Грозненский государственный нефтяной технический университет им. акад. М.Д. Миллионщикова

Аннотация: в статье рассматривается проблема идентификации и оценки рисков предприятий нефтегазодобывающей промышленности, функционирующих в условиях неопределенности и рисков. Реализация инвестиционных проектов в таких условиях является проблемной задачей. В рамках данной статьи авторы рассмотрели основные проектные риски, отражающие особенности реализации проектов разработки нефтегазовых месторождений на различных стадиях жизненного цикла, а также основные методы оценки идентифицированных рисков.
Ключевые слова: проектный риск, инвестиционный риск, нефтегазодобывающая промышленность, имитационное моделирование, методы анализа рисков.

Annotation: the article deals with the problem of identifying and assessing risks of enterprises of oil and gas industry, operating under uncertainty and risk. Implementation of investment projects in such conditions is a problematic issue. In this article, the authors reviewed the major project risks, reflecting the peculiarities of the implementation of projects of oil and gas fields in various stages of the life cycle, as well as the basic methods of assessing identified risks.
Keywords: project risk, investment risk, oil and gas industry, simulation, risk analysis methods.

Проектные инвестиционные решения могут приниматься в различных условиях, которые называются средой принятия решений. Обычно выделяют три возможных среды: определенности (детерминированности), риска (вероятностной определенности) и неопределенности.

Неопределенность и риски – имманентное свойство рыночной экономики, в особенности развивающейся. Стохастический характер рыночного хозяйства является одновременно и следствием, и причиной неопределенности. Неопределенность относительно будущего социально-экономического и политического состояния страны сдерживает приток инвестиции в реальный сектор экономики. Это, в свою очередь, приводит к дисбалансу экономики страны. Тем самым создаются условия неопределенности. Таким образом, *неопределенность — это отсутствие качественной информации о состоянии и динамике элементов рыночной системы.*

Ясно, что порочный круг неопределенности в макроэкономических масштабах можно прервать лишь системно воздействую на экономику. Вместе с тем полная неопределенность практически не наблюдается. Обычно неопределенным факторам можно задать некоторые вероятностные оценки, характеризующие риск наступления определенного события. *Риск* является производным фактором неопределенности. В условиях детерминированной среды риска нет. Риск возникает лишь тогда, когда дисперсия («разброс») ключевых параметров проекта слишком велика. В этом случае и интервал значений эффекта проекта тоже большой и может включать неприемлемые с точки зрения экономической эффективности проекта значения.

В риск-менеджменте получение дохода рассматривается в прямой зависимости от риска. Риск и доход представляют собой две взаимосвязанные и взаимообусловленные финансовые категории.

Большинство исследователей под риском понимают степень опасности наступления неблагоприятных ситуаций и последствий, вытекающих из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человека [1,7]. Вместе с тем среди некоторых авторов «мутная вода» рыночной экономики рассматривается в равной степени как источник потенциальных убытков и дополнительных возможностей, непредвиденных на прединвестиционной стадии [6]. То есть риск как экономическая категория, по их мнению, не является чем-то однозначно негативным.

Качественный анализ проектных рисков требует идентификации всех видов рисков инвестиционного проекта. В различных работах проектные риски классифицируются на основании разных критериев. По наиболее укрупненной оценке инвестиционным проектам в нефтегазодобывающей промышленности присущи общие и специфические отраслевые риски [5].

К общим можно отнести следующие основные виды рисков:

1. Страновые:
— политические;
— экономические.
2. Экономические:
— финансовые;
— маркетинговые.

Политические риски — это риски, обусловленные изменением политической обстановки, влияющей на предпринимательскую деятельность (военно-политические конфликты, нестабильность внутренней политической ситуации, закрытие границ, запрет на вывоз товаров и др.).

Экономические (коммерческие) риски связаны с неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны. Наиболее распространенным видом экономического риска, в котором сконцентрированы частные риски, являются изменения конъюнктуры рынка, несбалансированная ликвидность (невозможность своевременно выполнять платежные обязательства), изменения уровня управления и др. При этом «экономические страновые» риски связаны с действиями государства, как непосредственного участника инвестиционного нефтегазового проекта в качестве стороны, предоставляющей инвестору в пользование на срочной и возмездной основе находящиеся в собственности государства природные ресурсы» [5].

Финансовые риски проекта обусловлены вероятностью потерь вследствие осуществления финансовой деятельности в условиях неопределенности. К финансовым рискам относят риски колебаний покупательной способности денег (инфляционный, валютный, процентный).

Предвидеть возникновение финансовых рисков практически невозможно, поэтому по фазам реализации проекта вероятность их возникновения считается постоянной, независимо от изменения технико-экономических показателей проекта.

Маркетинговые риски связаны с ошибками в оценках перспектив рынка нефти и газа, ошибками в расчете дебита месторождения и других экономических показателей проекта. Вероятность возникновения маркетинговых рисков максимальна на начальных стадиях реализации проекта (в период проведения маркетинговых исследований, подготовки ТЭО и т.п.), что связано с возможными ошибками в оценке емкости рынка, возможных изменений цен на углеводороды, сырье, услуги и т. д.

Негативные последствия от проявления маркетинговых рисков напрямую связаны с реализацией продукции, поэтому степень отрицательных последствий данных рисков повышается в соответствии с увеличением объемов добычи и, соответственно, реализации углеводородного сырья.

Отличительной особенностью нефтегазодобывающей промышленности является большая зависимость показателей и критериев эффективности затрат от природных условий, от уровня использования балансовых и извлекаемых запасов нефти и газа; изменчивость природных факторов; вероятностный характер большинства технико-экономических показателей разработки нефтегазовых месторождений; длительный срок реализации проектов разработки месторождений; высокая капиталоемкость нефтедобычи и др.

Эти особенности нефтяной и газовой промышленности оказывают влияние и на формирование системы проектных рисков. Инвестиционным проектам в этих отраслях кроме общих для всех проектов рисков присуще специфические для нефтегазодобывающей отрасли риски [2]:

— геологические;
— строительные;
— эксплуатационные;
— экологические.

Рассмотрим их подробнее.

Геологические риски связаны, прежде всего, с вероятностью открытия коммерчески неэффективного месторождения нефти. С увеличением накопленных отборов нефти данный риск неоткрытия коммерческих месторождений возрастает. Кроме того, при оценке запасов в проектах восстановления фонда скважин на месторождениях, где раньше велась добыча, точность этих оценок может быть ниже, чем соответствующая погрешность в оценке запасов заново открытых месторождений, что объясняется ущербом, наносимым продуктивным пластам, вследствие чрезмерно интенсивной добычи [5]. Вместе с тем наблюдается общая тенденция к снижению данного риска в связи с усовершенствованием методов оценки запасов углеводородов.

Строительные риски максимальны в период до ввода в действие проекта, продолжающийся несколько лет, поскольку здесь осуществляются большие затраты средств, а проект еще не приносит доходов. Они связаны с возможными авариями при проведении буровых работ, наступившие в результате:

— потери контроля над скважиной (аварийного фонтанирования); прихвата колонны труб;

— поглощения бурового раствора при сооружении скважины вследствие непредвиденных геологических условий;

— гибель машин и механизмов в результате ошибок проектирования, энергетических перегрузок, пожаров, гидравлических ударов в аппаратах, действующих с помощью пара или жидкости, взрыва паровых котлов, двигателей внутреннего сгорания, других источников энергии, непредвиденного воздействия низких или высоких температур.

Эксплуатационные риски возникают после завершения строительства. Они связаны с качеством

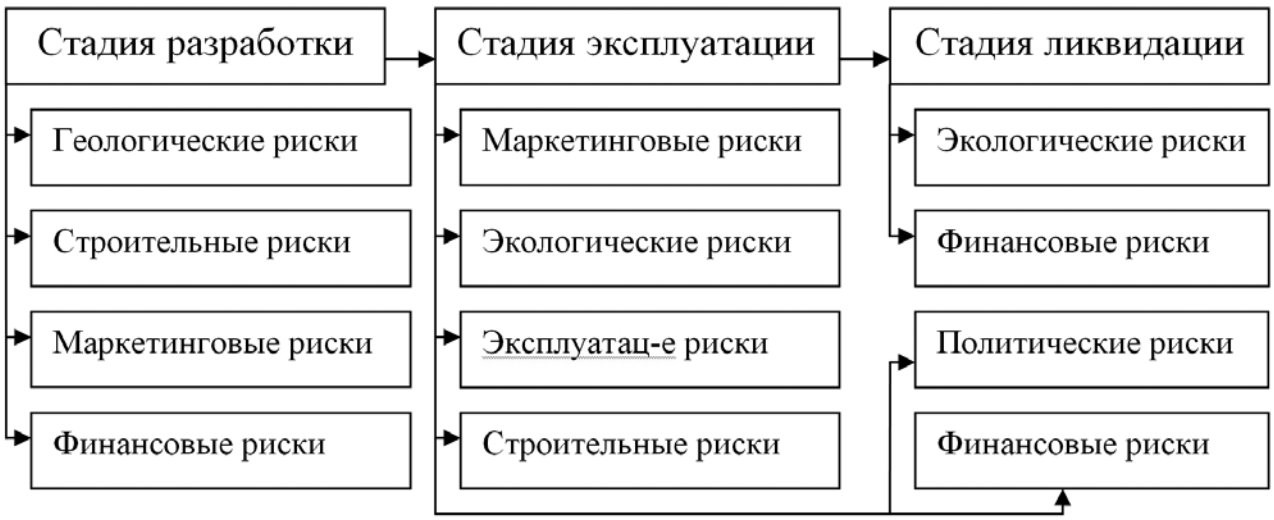


Рис. 1. Распределение рисков по стадиям жизненного цикла разработки нефтегазового месторождения

оборудования и выполненных строительных работ. Степень негативных последствий от проявления рисков несоответствия качества строительства может варьироваться от затрат на незначительный ремонт до необходимости пересмотра целесообразности дальнейшей реализации проекта, вследствие значительных затрат на возмещение потерь от риска. Вторая группа эксплуатационных рисков — это риски, которые непосредственно связаны с эксплуатацией оборудования и объектов строительства, но со стадией строительства связаны не напрямую, а имеют, скорее, косвенное отношение к ней. К ним можно отнести:

— газонефтеводопроявления при эксплуатации, ремонте и освоении скважин;

— самопроизвольного возгорания скважины;

— взрыв эксплуатационной скважины;

— коррозии или механического повреждения магистральных и внутрипромысловых нефтегазопроводов;

— нарушений требований эксплуатации скважин и трубопроводов, связанных с ошибками обслуживающего персонала.

Под *экологическими рисками* понимается вероятность наступления гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, а также жизни и здоровью третьих лиц. Он может возникнуть на любой стадии реализации проекта в результате событий различного характера, в том числе:

— аварийного фонтанирования при бурении скважин;

— аварийного выброса при ремонте и эксплуатации действующих скважин;

— коррозии или механического повреждения магистральных и внутрипромысловых нефтепроводов;

— обстрела производственных объектов.

Экологические риски напрямую связаны с законотворческой деятельностью государства и проявляются в возможности нарушения законодательства по охране окружающей среды. В нефтегазовой отрасли риск нарушения законодательства по охране окружающей среды, прежде всего, связан с технологией разработки месторождений и транспортом углеводородов. Вероятность возникновения экологических рисков максимальна в период строительства скважин, на стадии постоянной добычи и на ликвидационной стадии.

Основные проектные риски, отражающие особенности реализации проектов разработки нефтегазовых месторождений на различных стадиях жизненного цикла представлены на рис. 1.

За качественным анализом проектных рисков следует их количественная оценка. Практически все рассмотренные риски имеют вид нормального распределения. В качестве иллюстрации сказанному на рисунке 2 приведен график текущего рейтинга проектных рисков для инвесторов нефтегазовых проектов в России, составленный авторами статьи [5] на базе характеристик проекта «Сахалин-2».

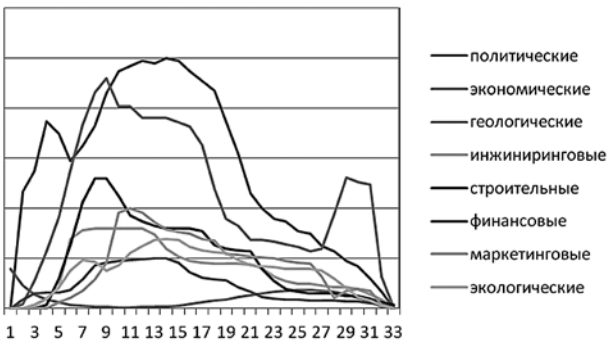


Рис. 2. Текущий рейтинг проектных рисков для инвесторов нефтегазовых проектов в России, по годам жизненного цикла [5]

Поскольку номенклатура основных рисков и их распределение по годам жизненного цикла разработки нефтегазового месторождения практически одинаковая для всех нефтегазовых про-

ектов, в дальнейшем будем исходить именно из нормального распределения проектных рисков.

Есть известное высказывание: «Правильно сформулированная задача — половина решения». Это особенно актуально в проектном анализе. Идентификация рисков на всех этапах жизненного цикла проекта — работа сложная, но крайне необходимая. От профессионализма данной работы во многом будет зависеть судьба инвестиционного проекта. Следует, однако, заметить, что полностью избежать риска невозможно, хотя бы по той причине, что существуют множество неявных рисков.

После идентификации и количественной оценки рисков необходимо изучить их влияние на экономическую эффективность проекта. В мировой практике финансового менеджмента наибольшее рассмотрение получили следующие методы анализа рисков инвестиционных проектов [4,8]: метод корректировки нормы дисконта; анализ чувствительности критериев эффективности; метод сценариев; дерево решений; метод экспертных оценок; метод Монте-Карло (имитационное моделирование) и др.

Метод корректировки нормы дисконта заключается в поправке некоторой базовой нормы дисконта, которая считается безрисковой или минимально приемлемой. Обычно в качестве таковой принимается доходность долгосрочных государственных ценных бумаг. Корректировка осуществляется прибавлением величины требуемой премии за риск, после чего производится расчет критериев экономической эффективности инвестиционных проектов (NPV, IRR, PI и др.) по вновь полученной таким образом норме.

В силу своей простоты и доступности данный метод наиболее часто используется в практических расчетах. Вместе с тем он имеет существенные недостатки. В частности, премия за риск, будучи постоянной во времени величиной, предполагает, что риск увеличивается в течение жизненного цикла проекта. Однако для большинства проектов это предположение ничем необоснованно. Так, например, в нефтегазодобывающей отрасли риски максимальны на стадии проектирования и постепенно уменьшаются по мере разработки месторождения. Кроме того, данный метод не несет никакой информации о вероятностных распределениях будущих потоков платежей и не позволяет получить их оценку.

Анализ чувствительности критериев эффективности сводится к сравнительному анализу влияния ключевых факторов инвестиционного проекта на результативный показатель (NPV, IRR, PI и др.) путем вариации первых.

В общем случае, анализ чувствительности проводится в следующей последовательности:

1. Выбор основных варьируемых параметров (напр., цена нефти, эксплуатационные затраты и т.д.).

2. Выбор ключевого показателя эффективности инвестиций (напр., NPV, IRR, PI и др.).

3. Формальное описание их взаимосвязи в виде математического уравнения или неравенства.

4. Определение диапазона и шага вариации. Обычно выбирается шаг вариации ±10% и ±20% от наиболее вероятного значения показателя.

5. Расчет результативного показателя для всех предельных факторов.

Метод анализа чувствительности критериев эффективности является хорошей иллюстрацией влияния отдельных исходных показателей на результаты. Выявление в ходе такого анализа критических факторов, оказывающих наиболее сильное влияние на результативный показатель, поможет сократить риск проекта, вовремя предприняв соответствующие меры. Так, например, если критическим фактором ИП по разработке месторождения нефти и газа оказались эксплуатационные затраты, то следует детально изучить альтернативные режимы эксплуатации скважин.

К недостаткам данного метода можно отнести жесткую детерминированность используемых моделей для связи ключевых переменных, невозможность получить вероятностные оценки возможных отклонений исходных и результирующих показателей. Кроме того, он не учитывает корреляцию между исходными данными. К примеру, обычно принимаемое допущение, что эксплуатационные затраты изменяются независимо от объемов добычи — очень грубое допущение. На практике корреляция между эксплуатационными затратами и объемами добычи нефти практически равна 1.

Метод сценариев. В отличие от предыдущих, данный метод позволяет совместить исследование чувствительности результирующего показателя с анализом вероятностных оценок его отклонений. Процедура использование метода сценариев для анализа проектных рисков включает следующие этапы:

1. Выбор нескольких вариантов изменения ключевых исходных показателей (напр., пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический).

2. Определение веса каждого из вариантов изменений.

3. Расчет ожидаемых значений результирующего показателя (NPV, IRR, PI и др.) для каждого сценария.

4. Анализ вероятностных распределений и полученных результатов.

Проект с наименьшим стандартным отклонением и коэффициентами вариации считается менее рискованным.

В целом метод сценариев позволяет получить достаточно наглядную картину результатов для различных вариантов реализации проектов. Как уже было отмечено выше, он обеспечивает

информацией, как о чувствительности, так и о возможных отклонениях выбранного критерия эффективности. Вместе с тем использование данного метода направлено на исследование поведения только результирующих показателей и не обеспечивает пользователя информацией о возможных отклонениях потоков платежей и других ключевых показателей, определяющих в конечном итоге ход реализации проекта.

Дерево решений – еще один, достаточно популярный в западной практике и частично в российской, метод анализа рисков проекта, имеющих обозримое и разумное число альтернатив развития. Посредством построения дерева решений определяются все вероятные сценарии развития событий (ветви дерева), каждому из которых придается соответствующий вес (вероятность наступления) и ожидаемый финансовый эффект. Принимая решение о целесообразности проекта на промежуточных этапах (что является отличительной чертой данного метода от других методов сценарного подхода) ответвления дерева могут быть продолжены до некоторого обозримого будущего момента $t = n$. По значениям всех точек бифуркаций (вершин) и ветвей дерева рассчитывается интегральная ожидаемая эффективность проекта.

Следует отметить, что итоговый результат возрастает пропорционально количеству ветвей (сценарий развития). Это накладывает определенные ограничения на его практическое применение, связанные как с компетенцией лица принимающего решения, так и с возрастающей сложностью расчетов. Таким образом, для задач с большим количеством факторных и результативных показателей, а также в случае сложных взаимосвязей между числовыми входами метод дерево решений неприменим.

Эти ограничение можно частично преодолеть, эвристическими методами (или методами экспертных оценок).

Экспертный анализ рисков эффективен на начальном этапе работы с проектом, если объем исходной информации является недостаточным для количественной оценки эффективности и рисков проекта. Данный метод широко использует интуицию специалистов для получения необходимой информации. Часто метод экспертных оценок применяется как дополнение или как один из этапов сценарно-вероятностных методов, в том числе описанных выше.

Большинство ограничений выше изложенных методов могут быть преодолены использованием метода имитационного моделирования Монте-Карло.

Имитационное моделирование один из наиболее популярных методов исследования операций, и теория принятия решений, при котором изучаемая система заменяется моделью, с достаточной точностью, описывающей реальную систему. С моделью проводятся эксперименты с целью получения информации о реальной системе в тех случаях, когда эксперименты на реальном объекте невозможны или слишком дороги.

Применение имитационного моделирования при изучении экономических систем объясняется наличием в них множества нелинейностей, причинных связей, стохастических переменных, которые невозможно охватить аналитической записью. Имитация стохастических переменных случайными числами позволяет в значительной степени преодолеть трудности, связанные с воздействием на систему случайных процессов. Как отмечается в работе [4], «получение выборок по методу Монте-Карло – основной принцип компьютерного моделирования систем, содержащих стохастические или вероятностные элементы».

Инвестиционные проекты в нефтегазодобывающей промышленности практически всегда реализуются в условиях неопределенности и риска. Здесь риски обусловлены как неопределенностью рыночных факторов, так и вероятностным характером оценки балансовых и извлекаемых запасов нефти и газа.

РИСК

Библиографический список:

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2002. — 888 с.

2. Гафиятов И.З. Идентификация и анализ проектных рисков на предприятиях нефтедобывающей промышленности//Проблемы современной экономики. 2007. № 1(21). С.117–122.

3. Кельтон В., Лоу А. Имитационное моделирование. Классика CS. 3-е изд. — СПб.: Питер; Киев: Издат. группа BHV, 2004. — 847 с.

4. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений / И.Я. Лукасевич. — М.: ЮНИТИ, 1998. — 400 с.

5. Особенности управления проектными рисками в нефтегазодобывающей промышленности: Статья. [Электронный ресурс] Сайт компании «Развитие бизнес-систем» http://www.rbsys.ru.

6. Савчук В.П. Управление финансами предприятия / В.П. Савчук. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2003. — 480 с.

7. Стоянова Е.С. и др. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник./Подред. Е.С. Стоянова. — 6-е изд. — М.: Перспектива, 2008. — 656 с.

8. Сухарев О.С., Шманев С.В., Курьянов А.М. Экономическая оценка инвестиций: учебно-практическое пособие под науч. ред. проф. О.С. Сухарева. — М.: Альфа-Пресс, 2008. — 244 с.

П. Моругин,
Аспирант кафедры 504 «Экономическая информатика», Московский Авиационный Институт (Национальный Исследовательский Университет),

О. Афанасьева,
к. э. н., профессор, заведующая кафедрой 504 «Экономическая информатика», Московский Авиационный Институт (Национальный Исследовательский Университет)

К проблеме проектирования пользовательских интерфейсов интранетов для ИТ-подразделений предприятий промышленности

Аннотация: статьей рассматриваются возможные подходы к обеспечению деятельности интранетов ИТ-подразделений предприятий промышленности России, а также предлагаются варианты формирования управленческих отчетов в аналитических разрезах.
Ключевые слова: интранеты, диалоговые системы, программные продукты, интерфейс, проектирование, пользовательский опыт, удовлетворенность пользователей.

Annotation: the paper discusses possible approaches to IT departments intranet design for industrial companies of Russia, and also offer some options of formation of management reports on analytical sections.
Keywords: intranet, interactive systems, software products, interface, design, user experience, user satisfaction.

В связи с развитием интернет-технологий, помимо традиционных сфер возникновения задач, связанных с пользовательскими интерфейсами (ПИ), сегодня для каждого предприятия промышленности существует два крупных направления, в которых необходима работа с веб-интерфейсами [1]:

— внутренние сервисы (интранеты);

— внешние сервисы (экстранеты, личные кабинеты).

Рассмотрим каждое из этих направлений подробнее. У компаний многих отраслей возникает необходимость предоставления своим клиентам личных кабинетов пользователя с помощью веб-интерфейсов. Это может быть применимо не только к интернет-магазинам или банковским сервисам, но и к предприятиям промышленности для сбыта своей продукции в сегменте B2C или в виде личных кабинетов партнеров для сегмента B2B. Необходимо уделять внимание качеству создаваемых интерфейсных решений в данной области, ввиду того, что пользовательский опыт взаимодействия с компанией становится одним из способов конкуренции наравне с традиционными ценой и качеством продукции [2].

Второй важной проблемой является качество ПИ внутренних сервисов компании. У крупных производственных предприятий промышленности зачастую встречается большое количество веб-сервисов в интранете, в каждом из которых необходима проработка ПИ т. к. удобные внутренние сервисы компании становятся одним из факторов конкуренции за человеческие ресурсы. Спектр прикладных задач, которые способны решаться внутренними сервисами, практически неограничен и зависит от специфики деятельности конкретного предприятия.

В качестве примеров, можно привести: системы управления задачами, отслеживания рабочего времени, управления рассылками, ведения реестров сотрудников, базы знаний, хранение вводной информации для новых сотрудников и системы для их тестирования, внутренние фотобанки, базы идей, каталоги книг корпоративной библиотеки, каталоги оборудования из корпоративного парка, хранение типовых решений (с приложением исходных файлов или ссылок на примеры кода в системе контроля версий), управление календарем отпусков / больничных (с распределением прав для их подтверждения), отображение организационной структуры предприятия, расчет и отображение информации о показателях финансового здоровья проектов, хранение информации о списке проектов с учетом ключевых полей [3]. Все эти задачи могут решаться веб-сервисами в собственном интранете.

Также следует отметить возникновение задачи управления проектированием веб-интерфейсов в системах классов G2B и G2C, которые получают все более широкое распространение в связи с развитием информационных технологий [4]. В качестве примеров систем первого класса можно привести сайт zakupki.gov.ru и сервисы для взаимодействия предприятий с органами власти. В качестве примеров систем второго класса можно привести сайт gosuslugi.ru или приложения «Наш город».

Предприятиями промышленности и, в частности, оборонного комплекса, предъявляются особо высокие требования к информационной безопасности. Но в большинстве своем существующие веб-сервисы, решающие типовые задачи интранетов, такие как Basecamp, Trello, Asana, JIRA, Teamwork, Active Collab, TargetProcess являются иностранными разработками, или хранят пользовательские данные за пределами РФ. Существует лишь несколько комплексных отечественных веб-систем, обеспечивающих функции интранета для управления проектами подразделения или предприятия, среди них можно назвать Мегаплан,

Битрикс24, Wrike. Однако, использование этих систем, с одной стороны, лишает покупателя возможности гибко дорабатывать интранет под свои задачи, а с другой стороны добавляет функции, в которых у покупателя может не быть необходимости.

Поэтому для предприятий промышленности наиболее целесообразным видится осуществление собственной разработки веб-сервисов интранета. В данной статье предлагается рассмотреть проектирование минимально необходимого набора веб-сервисов и их возможную взаимосвязь для инфраструктурного обеспечения количественных показателей об управлении проектами на примере интранета ИТ-подразделения предприятия промышленности, ни в коей мере не претендуя на полноту решения столь объемной задачи. Сервисы интранета могут быть укрупненно сгруппированы по признаку объекта в следующие модули (рисунок 1), далее каждый из этих модулей будет рассмотрен подробнее.

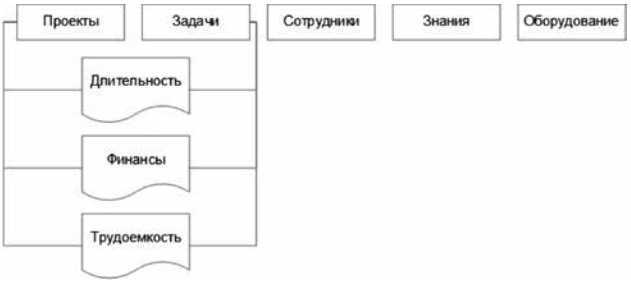


Рис. 1. Схема информационной архитектуры сервисов

Проекты

Для решения задачи ресурсного планирования может быть предусмотрен сервис, состоящий из нескольких этапов.

А) Для целей среднесрочного (1–3 месяца) планирования используется ПИ, в котором автору заявки на ресурс достаточно указать: проект; категорию специалиста; количество часов; дату начала работ; дедлайн задачи. Поля с фамилиями конкретного специалиста, количеством часов в день и примечания являются опциональными, а фамилия автора заявки назначается автоматически, исходя из данных об авторизации текущего пользователя.

Б) Для целей краткосрочного (неделя) планирования используется ПИ, в котором заявки из среднесрочного планирования распределяются администраторами по конкретным дням и специалистам в процентном соотношении. Разумно при этом следить за тем, чтобы общее количество рабочих часов в день не превышало принятые на предприятии промышленности нормативы.

Сервисом «проекты» реализуется хранение актуальной информации обо всех проектах подразделения или предприятия в целом, как активных, так и завершенных (по умолчанию при просмотре списка проектов целесообразно устанавливать фильтр активности в положение выбора только активных проектов). Минимально необходимый набор полей для карточек проектов можно представить следующим образом: наименование; отдел; заказчик (из 1С); номер договора (со ссылкой на подписанный договор); дата начала работ; дата окончания (прогнозируемая); признак завершенности; непроизводственные доходы и расходы по проекту (из 1С, с полями дата, сумма, комментарий); количество запланированных часов из ресурсного планирования; трудоемкость в часах, исходя из отмеченного времени в модуле «Задачи».

Кроме того, в модуле «Проекты» могут предусматриваться шаблоны проектов, на базе которых создаются все новые проекты. В зависимости от типа конкретного проекта выбирается соответствующий шаблон. От типа проекта зависит набор предустановленных задач для модуля «Задачи».

Задачи

Система управления задачами необходима, в первую очередь, для отслеживания затрачиваемой на проекты трудоемкости. С некоторой периодичностью, но не реже раза в неделю, необходимо заполнять фактически затраченное время в задачах по проекту для корректного учета себестоимости проектов в производстве. У каждой задачи необходимо предусмотреть поля: проект, менеджер, исполнитель, дата начала и дата окончания (дедлайн), при этом должно осуществляться логгирование истории изменения значений любых полей задачи (особенно это важно для дедлайнов).

В качестве дополнения может быть реализована система туду-листов, где отражается информация о подзадачах в рамках отдельных задач. Такой прием особенно актуален для ведения списков найденных ошибок на этапах тестирования и сдачи продуктов в промышленную эксплуатацию.

Кроме того, этот модуль подразумевает наличие почтовых уведомлений об обновлениях с возможностью подписаться в разрезе проекта, менеджера или исполнителя, равно как с возможностью подписать любого сотрудника на уведомления за него. При необходимости к отдельным компаниям могут быть добавлены внешние заказчики для работы с задачами по своим проектам напрямую с менеджером ИТ-подразделения. Аналогичным образом может выполняться гибкая настройка доступа не только в рамках предоставления доступов сотрудникам внешних компаний, но и в рамках предоставления доступа сотрудникам иных подразделений промышленного предприятия.

Сотрудники

Данный модуль используется сотрудниками не только как справочный, но его данные используются и в работе модуля «Задачи», в котором предоставляется возможность выбрать записи модуля «Сотрудника» в полях «менеджер» и «специалист».

На основании данных этого модуля формируются представления организационных схем ИТ-подразделения или предприятия промышленности в целом.

Помимо этого, содержимое модуля «Сотрудники» является основой для сервиса управления отпусками / больничными / командировками. Без необходимости избыточных согласований любой сотрудник подразделения может напрямую поставить заявку, почтовое уведомление о которой приходит на почту его линейному руководителю с возможностью последующего подтверждения, о чем автор заявки в дальнейшем будет проинформирован посредством почтового уведомления.

Знания

Зачастую даже в рамках одного подразделения существует большое количество проектов, информацию по которым требуется сохранять на случай необходимости передачи знания от одного менеджера к другому, а также при увольнении, отпуске или болезни сотрудника. Для решения такой задачи целесообразно использовать такие проекты как MediaWiki, обеспечивающие свободное создание баз знаний на вики-основе с логгированием все вносимых изменений.

База знаний должна содержать уникальные особенности каждого проекта, для хранения которых на предприятии не существует иного сервиса. К данным, подлежащим к записи в базу знаний по проекту, могут относиться: информация о клиенте, история взаимоотношений, особенности проекта, специфические требования, риски, описание процессов согласований. В базах знаний по проектам не следует хранить логины и пароли (из соображений безопасности), информацию об участниках рабочей группы (она отображается в организационных схемах модуля «Сотрудники»), статус проекта (он следует из текущих задач и этот статус обычно обновляется чаще, чем содержимое баз знаний).

Кроме того, возникает задача управления накопленными знаниями в разрезе компании или подразделения в целом, а не отдельных проектов. К таким знаниям разумно относить все использованные на проектах решения, которые могут быть конвертированы в типовые для последующего повторного использования. Если говорить о классах таких решений, то к ним могут быть отнесены как дизайнерские, так и технологические наработки. Так, возможно повторное использование не только кода, но и таких дизайнерских решений как элементы управления и оформления. Технологические решения целесообразно хранить в репозиториях системы контроля версий, например «Гитхабе», а для дизайнерских решений может быть предусмотрен сервис собственной разработки, позволяющий загрузить и скачать исходный файл с автоматическим генерированием предпросмотра для удобства навигации.

Также, в рамках компании возникают знания, которые должны использоваться новыми сотрудниками в качестве вводной информации, необходимой для понимания внутренних правил, а существующими сотрудниками периодически использоваться как справочная информация. Целесообразно для такой информации формировать большой справочный раздел с тегированием в рамках отделов и специальностей. В этом же разделе могут храниться видео- или аудиозаписи корпоративных семинаров.

Для обеспечения предсказуемого постоянного качества реализуемых проектов следует предусматривать наборы чек-листов для каждого этапа производства. В опорных точках проекта перед передачей результата работы на следующий производственный этап, передающему исполнителю желательно проверять результат по предложенному чек-листу, чтобы убедиться, что результат работы отвечает внутренним стандартам предприятия.

Веб-интерфейсами может решаться и задача обеспечения сотрудников актуальными шаблонами документов. В рамках модуля «Знания» может предусматриваться раздел, в котором хранятся исходные шаблоны таких документов как технические задания, договоры, коммерческие предложения, отчеты, брифы в принятых на предприятии промышленности форматах. Помимо скачиваемых шаблонов возможно создание веб-интерфейса, которому в поля на вход подаются переменные параметры, набор которых зависит от типа документа, а на выходе генерируется файл, представляющий собой шаблон, заполненный пользовательскими данными, с возможностью локального скачивания.

Оборудование

Работа ИТ-подразделения подразумевает наличие парка корпоративных устройств для тестирования. К ним можно отнести телефоны, планшеты, умные часы, кабели. Контроль их нахождения может обеспечиваться веб-сервисом с перечнем устройств, в котором любой пользователь может отметить, что конкретное устройство находится у него, а при возвращении в парк — снять отметку об этом. Такой подход позволит в любой момент времени знать где можно найти конкретное устройство т. к. зачастую тестирование не

занимает много времени и есть возможность, не возвращая устройство в парк, протестировать работоспособность ПИ. Например, по аналогичной логике может быть устроено и управление корпоративной библиотекой.

Несмотря на наличие большого количества внешних фотобанков, некоторые предприятия промышленности имеют собственные фотобанки с контентом, созданным штатными фотографами, например, фотографиями продукции. Онлайн-доступ к таким материалам также может предусматриваться в рамках модуля «Оборудование».

Зачастую у предприятий промышленности существует несколько внутренних серверов и большое количество сетевого оборудования, данные систем мониторинга которых также могут аккумулироваться в рамках модуля «Оборудование».

На основании данных, перечисленных выше модулей, ИТ-подразделение предприятия промышленности получает возможность генерации аналитических управленческих отчетов в трех ключевых разрезах:

— трудоемкость;
— длительность;
— финансы.

Во всех трех случаях информация может быть детализирована до уровня этапов проектов при наличии такой необходимости, а для более удобного просмотра необходимо предусмотреть возможность фильтрации по периоду, типу проекта, статусу проекта (завершенный или активный). Рассмотрим каждый из этих аналитических разрезов подробнее.

1. Аналитическим отчетом по статистике трудоемкости проектов предусматриваются поля:

— проект (из модуля «Проекты»);
— затрачено человеко-часов (из модуля «Задачи»);
— средняя трудоемкость по проектам выборки (расчетное).

Для каждого значения трудоемкости разумно предусматривать детализацию по конкретным участникам (в часах и процентах) и эту же информацию, но сгруппированную по специальностям (в часах и процентах).

2. В отчете о статистике длительности проектов минимально необходимым набором полей можно обозначить:

— проект (из модуля «Проекты»);
— дата начала (из модуля «Проекты»);
— дата окончания (из модуля «Проекты»);
— длительность (дн., расчетное);
— средняя длительность проектов выборки (расчетное).

3. В отчете по финансовой статистике может быть обозначен следующий минимально необходимый набор полей:

— проект (из модуля «Проекты»);
— бюджет, руб. (из модуля «Проекты»);
— себестоимость, руб. (на основании модуля «Задачи»);
— остаток денег, руб. (расчетное);
— остаток человеко-дней (расчетное);
— текущая рентабельность (расчетное);
— прогнозируемая рентабельность (расчетное).

Если принципы формирования показателей первых двух отчетов относительно прозрачны, то на третьем хотелось бы остановиться, рассмотрев их подробнее.

Себестоимость может быть определена как произведение количества затраченных часов, на основании данных из модуля «Задачи», и часовой ставки специалиста, затратившего это время, а также налоговых начислений.

Остаток денег определяется как разница между бюджетом проекта и себестоимостью. На его основе определяется остаток человеко-дней, который может быть рассчитан как отношение остатка денег к среднему значению дневной ставки сотрудников отдела.

Текущая рентабельность определяется как отношение остатка денег к себестоимости. Тогда как прогнозируемая рентабельность может быть определена посредством экстраполяции данных о темпе расходования бюджета проекта от даты начала проекта (на основании данных модуля «Проекты») до текущей даты на период от текущей даты до даты окончания проекта (на основании данных модуля «Проекты»).

Таким образом, использование предлагаемой информационной архитектуры интранетов для ИТ-подразделений предприятий промышленности позволяет на выходе получить информацию в нескольких разрезах аналитики и обеспечить поддержку принятия управленческих решений [5].

Отметим, что в статье рассматривается минимальный набор сервисов, который, в случае необходимости, может быть дополнен модулями обмена файлами (с проставлением категорий), календаря событий (встреч / вех проекта), распределения прав доступа для видимости части задач части сотрудников, совместной работы с документами, командных чатов, рабочих групп, бронирования переговорных комнат, интеграции с 1С, интеграции с CRM, машинного обучения для анализа связей между специалистами на основании данных о предыдущих проектах, построения диаграмм Гантта по задачам проектов с учетом выходных дней в производственном календаре и отпусков специалистов рабочей группы. Вплоть до возможности конвертации собственной разработки в коробочное решение для последующей реализации и получения прибыли.

РИСК

Библиографический список:

1. Уэйншенк С. Интуитивный веб-дизайн. — М.: «Эксмо», 2011. — 160 стр.

2. Унгер Р., Кэролайн Ч. UX-дизайн. Практическое руководство по проектированию опыта взаимодействия. — СПб.: «Символ-Плюс», 2011. — 336 стр.

3. Моругин П.А., Интерфейсно-функциональный подход к использованию модели Кано для целей определения оптимальной функциональности пользовательских интерфейсов ИСУ. // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — № 4. — 2013. — С. 189–191.

4. Моругин П.А., Субъектно-целевой метод организации проектирования пользовательских интерфейсов информационных систем управления предприятиями авиакосмического комплекса. // Управление экономическими системами. — № 11. — 2013 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id=2512 (дата обращения: 14.12.2014).

5. Моругин П.А., Дегтярев А.В. К проблеме количественной оценки качества пользовательских интерфейсов. // Журнал научных и прикладных исследований. — № 2. — 2015. — С. 4–7.

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Аспирантура ИТКОР
Многолетние традиции в подготовке кадров высшей квалификации

Институт «ИТКОР» проводит круглогодичный набор в очную или заочную аспирантуру и осуществляет подготовку аспирантов и соискателей в соответствии с действующей лицензией по специальностям:

- **Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: логистика, менеджмент, экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами сферы услуг)**
- **Финансы, денежное обращение и кредит**

Контакты: (499)152-42-94; asp@itkor.ru

Д. Вишняков,
аспирант направления «Экономика: финансы, денежное обращение и кредит» Тюменского государственного университета, главный специалист финансового отдела ПАО «Сибнефтегаз»

Проблемы исполнения финансовых обязательств вертикально интегрированными нефтегазодобывающими компаниями перед подрядчиками

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы финансовых взаимоотношений нефтегазодобывающих компаний и предприятий — подрядчиков и поставщиков. Вертикально интегрированные нефтегазодобывающие компании удлиняют сроки погашения кредиторской задолженности с целью улучшения оборачиваемости своих финансовых ресурсов и привлечения заемных средств в меньших объемах. Выявлено, что в результате таких действий проблемы привлечения заемных финансовых ресурсов перекладываются на подрядчиков, которые вынуждены пользоваться заемными ресурсами для своевременного исполнения обязательств. Автором обоснованы необходимость и целесообразность заключения договоров вертикально интегрированных нефтегазодобывающих компаний с подрядчиками и поставщиками в оптимальном для обеих сторон соотношении цена — срок оплаты по договору. Разработана методика «гибкой» системы проведения торгов, на основании которой потенциальный подрядчик будет предлагать цену и сроки расчетов по договору.
Ключевые слова: договорные отношения, заемные финансовые ресурсы, кассовые разрывы, нефтегазодобывающие компании, оборотный капитал, отсрочка платежа, система торгов.

Annotation: the article deals with the problem of financial relation between oil and gas companies and enterprises-contractors and suppliers. Vertically integrated oil and gas companies extend maturities of payables to improve the turnover of its financial resources and borrowed funds in smaller amounts. It was found that as a result of such action problems borrowing funds are passed on to contractors, who are forced to use borrowed resources for the timely fulfillment of obligations. The author substantiates the necessity and feasibility of concluding contracts vertically integrated oil and gas companies with contractors and suppliers in the optimal ratio for both the price - the term of payment under the contract. The technique of "flexible" system of trading on the basis of which the potential contractor will offer price and terms of payment under the contract.
Keywords: the contractual relationship, borrowed financial resources, cash shortages, oil and gas companies, working capital, deferred payment, trading system.

Нефтегазодобывающий комплекс Российской Федерации, выступая «локомотивом» национальной экономики, является одним из основных заказчиков предприятий и заводов тяжелой индустрии, строительных предприятий, иных предприятий по оказанию различных видов услуг.

Отток денежных средств нефтегазодобывающих предприятий осуществляется преимущественно в виде оплаты работ и услуг буровых (бурение разводочных и эксплуатационных скважин), строительно-монтажных (обустройство месторождений и кустов скважин) и трубопроводных организаций (перевалка и транспортировка нефти и газа).

В период 2011–2015 гг. капитальные вложения вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК) в нефтедобычу составили 4 551 млрд руб., ежегодно увеличиваясь в среднем на 8–10%, что обусловило рост эксплуатационного бурения на 11,74% к 2015 году [1]. В докладе Министра энергетики Российской Федерации А.В. Новака на заседании Коллегии Минэнерго России было отмечено, что «совокупные планируемые инвестиции в разработку 10 одобренных Правительством Российской Федерации месторождений оцениваются в размере более одного триллиона рублей в перспективе до 2040–2045 годов» [2], что в будущем только увеличит отток денежных средств в адрес подрядчиков нефтегазодобывающих предприятий.

При сложившихся оптимистичных прогнозах для нефтегазодобывающих компаний страны по разработке месторождений и увеличении добычи нефти и газа, серьезным препятствием является обеспеченность их финансовыми ресурсами с целью своевременного исполнения финансовых обязательств по заключенным договорам. В настоящее время данная проблема актуальна для всех нефтегазодобывающих предприятий.

Существующую проблему исполнения денежных обязательств по договорам нефтегазодобывающие предприятия решают по-разному. Крупные нефтегазодобывающие компании (в большинстве своем это ВИНК) предложили «заморозить» оборотный капитал в части погашения кредиторской задолженности, и рассчитываются с поставщиками и подрядчиками на условиях оплаты свыше 45 календарных дней (что оговаривается в договорах на стадии проведения торгов). Мелкие компании (независимые нефтегазодобывающие компании) осуществляют оплату задолженности по договорам с поставщиками и подрядчиками в течение 30 календарных дней, пользуясь в большей степени заемными средствами. Но при этом стоимость услуг подрядных организаций для независимых нефтегазодобывающих компаний ниже, чем для ВИНК.

Такая ситуация обусловлена следующим. В настоящее время большинство договоров на выполнение подрядных работ, услуг, поставку ТМЦ и т.д. заключается через официальные торги на электронных торговых площадках. Так, например, ПАО «НК «Роснефть» осуществляет закупочные процедуры на электронной торговой площадке ЗАО «ТЭК-Торг» [9]. Участники закупок (потенциальные поставщики и подрядчики) при участии в закупочных процедурах учитывают тот факт, что расчеты по выполненным работам будут осуществляться в течение 45–60 календарных дней, и включают в стоимость своих работ проценты за пользование заемными средствами на период отсрочки платежа. Важно понимать, что сторонние подрядчики находятся в жестких конкурентных условиях, и осуществлять свою основную деятельность с «замороженным» оборотным капиталом на определенные сроки им экономически не эффективно. Принимая во внимание тот факт, что при таких неудобных для подрядчика условиях оплаты, потенциальный круг участников закупок снижается до минимума, участники закупок пользуются данной ситуацией и, по возможности, завышают цену выполнения своих работ и услуг (не превышая при этом начальную максимальную цену), тем самым, создавая менее выгодное предложение для заказчика.

Рассматривая более подробно условия оплаты по договорам, заключенным между сторонними подрядчиками/поставщиками и ВИНК, в первую очередь следует отметить тот факт, что Гражданским кодексом Российской Федерации не предусмотрены конкретные временные рамки по условиям оплаты по заключаемым договорам. В большинстве случаев дочерние общества ВИНК самостоятельно определяют условия оплаты по договорам на стадии вынесения на закупку типовой формы договора (согласно требованиям центрального аппарата управления компанией), либо вовсе не указывают, оставаясь при этом в рамках правового поля. При этом в договор стало включаться одно условие: «Стороны договорились, что в течение установленных договором сроков оплаты выполненных работ, проценты на сумму долга по ст. 317.1 Гражданского кодекса Российской Федерации не начисляются». Таким образом, дочерние общества ВИНК фактически бесплатно кредитуются за счет подрядчиков и поставщиков.

Так, например, условиями расчетов дочерних обществ ПАО «НК «Роснефть» со сторонними поставщиками/подрядчиками в 2016 году было предусмотрено, что оплата осуществлялась в течение 45, но не ранее 60 календарных дней после выполненных объемов работ или услуг. При ранее заключенных договорах, пролонгированных на 2016 год, условия оплаты были неизменными: не ранее 60 календарных дней. Безусловно, существует определенный перечень сделок, по которым допустимы отклонения от стандартных условий расчетов (в течение 45, но не ранее 60 календарных дней) и разрешено осуществление оплаты в течение 30 календарных дней или авансирование. К таким категориям поставщиков и подрядчиков относятся, например: субъекты малого и среднего предпринимательства, госорганы, естественные монополии, предприятия, поставляющие уникальное оборудование или услугу, и другие.

В дополнение ко всему этому, независимо от сроков оплаты со стороны заказчика, поставщики и подрядчики должны погашать свою кредиторскую задолженность в течение 30 календарных дней по заработной плате персоналу, налогам и обязательным платежам, оплате услуг малому бизнесу, оплате коммунальных услуг и связи, и прочей кредиторской задолженности, не говоря уже о повышении квалификации персонала, НИОКР и обновлении основных производственных фондов. Как следствие, у стабильно работающих предприятий возникает риск наступления кассовых разрывов, так как период оборачиваемости кредиторской задолженности ниже, чем оборачиваемости дебиторской задолженности.

С целью устранения кассовых разрывов, пополнения оборотных средств, как предприятие-заказчик, так и предприятия поставщики и подрядчики вынуждены привлекать заемные финансовые ресурсы. В настоящее время на рынке заемных средств имеется широкий спектр финансовых инструментов пополнения оборотного капитала с различными условиями предоставления. Вопрос заключается в том, кому, все-таки, будет дешевле привлечь заемный капитал: крупному нефтегазодобывающему предприятию с миллиардными оборотами или предприятиям – поставщикам и подрядчикам с гораздо меньшими оборотами.

Одним из популярных инструментов пополнения оборотных средств является факторинг. Однако следует отметить тот факт, что в настоящее время российское законодательство не содержит определения существенных условий договора факторинга, его предмета и субъектного состава правоотношений, и по этой причине кредитные организации вправе диктовать свои условия предприятию–поставщику, выступающему кредитором. Банки предлагают факторинг практически по той же процентной ставке, что и банковский кредит. В России факторинг предлагается по ставке в среднем 19–22% годовых. Ко всему этому в случае просрочки платежа предприятие-кредитор (поставщик товара) само, а не банк участвует в претензионно-исковой работе и несет судебные издержки. К тому же банки принимают далеко не всю задолженность к переуступке, даже если нет оснований сомневаться в надежности и платежеспособности кредитора (поставщика товаров). Как следствие, предприятие–поставщик/подрядчик, прибегая к такому банковскому

продукту как факторинг, вынуждено включить в стоимость своих услуг цену факторинга (19–22% годовых).

Более надежным и законодательно урегулированным в настоящее время является банковский кредит, но существующие банковские требования снижают его привлекательность и превращают далеко не в лучший инструмент для пополнения оборотных средств и устранения кассовых разрывов. Кредит должен иметь целевое назначение и использование его не по назначению влечет за собой штрафные санкции. К кредитному договору заключается договор залога имущества, составляется график погашения задолженности, за нарушение которого также предусмотрены штрафы и пени. К тому же, банк имеет право включить в кредитный договор собственные дополнительные индикативные условия. Банковский кредит в данном случае целесообразно рассматривать для среднесрочного и долгосрочного финансирования инвестиционных проектов, но как инструмент краткосрочного финансирования это не подходящий инструмент. Банковский кредит в данной ситуации целесообразно получать предприятиям ВИНК, так как им легче и дешевле соблюсти все требования по кредитному соглашению, чем мелким и средним предприятиям.

В условиях, когда предприятию необходимо ликвидировать кратковременный кассовый разрыв еще одним финансовым инструментом является овердрафт. Под овердрафтом понимается кредитование банком расчётного счёта клиента для оплаты им расчётных документов при недостаточности или отсутствии на счёте клиента-заемщика денежных средств. В этом случае банк списывает средства со счёта клиента в полном объёме, то есть автоматически предоставляет клиенту кредит на сумму, превышающую остаток средств. Важной особенностью овердрафта является то, что лимит овердрафта устанавливается банком в зависимости от суммы оборотов по банку (за вычетом межбанковских переводов). Также, невостребованность овердрафта в течение установленного договором периода, прекращает обязательства банка по предоставлению овердрафта. Учитывая данные факторы, существует риск в определенный период предприятию-заемщику не перекрыть лимитом овердрафта кассовый разрыв, а то и вовсе не получить овердрафт.

Таким образом, сложившаяся в России практика договорных отношений содействует крупным предприятиям-заказчикам, но препятствует предприятиям поставщикам и подрядчикам в ведении и развитии нормального бизнеса без кассовых разрывов, своевременного исполнения обязательств перед персоналом, налоговыми органами и прочими кредиторами. Выбор финансового инструмента, в данном случае кредитного продукта, сводится не к цели развития и расширения бизнеса, а к цели выживания в определенные промежутки времени. В дополнение к вышесказанному, по мнению главного экономиста УК «Финам Менеджмент» Александра Осина – идеальным заемщиком все-таки является крупное предприятие с активами не менее 250 млн долл. и сферой деятельности ТЭК [8].

Исходя из сложившейся ситуации встает вопрос о целесообразности возврата ВИНК к условиям оплаты в течение 30 дней, что увеличит потенциальный круг поставщиков и подрядчиков и снизит цену на предоставляемые работы, услуги и товары.

В сложившихся условиях ведения бизнеса ВИНК могут и должны содействовать предприятиям поставщикам и подрядчикам, не подводя их к рынку кредитных ресурсов еще на стадии закупок. Более того, при вынесении проектов договоров на закупки с условиями оплаты по договорам более 60 дней заказчики автоматически снижают потенциальный круг поставщиков и подрядчиков. Это в итоге приводит к заключению договоров выполнения работ и оказания услуг по более высоким ценам, так как потенциальный контрагент, заранее осознавая тот факт, что ему не обойтись без кредитных ресурсов, будет включать в стоимость своих услуг проценты и иные расходы по банковским кредитным ресурсам. Так в одной из статей, опубликованных газетой «РБК» представители ПАО «НК «Роснефть» отметили, что «услуги сторонних подрядчиков обходятся ей дороже использования собственных «дочек» [4].

В настоящее время, согласно Федеральному закону № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», в закупочную документацию включаются существенные условия договора, к которым относятся: предмет договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах, как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых, по отношению к одной из сторон, должно быть достигнуто соглашение. Благодаря такой «демократичности» закона, ВИНК в свою очередь пользуются вольготными условиями и включают в закупочную документацию как существенное условие — условие оплаты по договору в течение 45, но не ранее 60 календарных дней [7].

Система закупок предусмотрена таким образом, что участники аукциона (потенциальные подрядчики или поставщики), выражают свое согласие или несогласие в заполняемой анкете (приложение к конкурсной документации) в режиме «да–нет». Иными словами, потенциальный подрядчик или поставщик либо соглашается с условиями договора, либо выбывает из состава участников аукциона. Не предусмотрена «гибкая» система проведения торгов. Участник аукциона не может одновременно предложить заказчику меньшую цену договора и сократить условия оплаты по договору, например, до 30 дней.

Таблица 1

Предложения цены фирмами за объем оказания услуг по договору при различных условиях оплаты

Условия оплаты по договору	Предложения по цене		
	Фирма А	Фирма Б	Фирма В
В течение 30 к.д.	39 000 000,00	37 000 000,00	—
В течение 60 к.д.	40 000 000,00	38 000 000,00	39 000 000,00
В течение 90 к.д.	—	—	40 000 000,00

Источник: разработано автором

В свою очередь предлагается внести изменения в законодательную базу, чтобы организаторы закупок и заказчики могли предлагать несколько вариантов условий оплаты по заключаемым договорам. Так, при установленной начальной максимальной цене они должны предоставить потенциальным поставщикам или подрядчикам возможность выбирать, например, из трех условий оплат по договорам (в течение 30 календарных дней, в течение 45, но не ранее 60 календарных дней и в течение 90 календарных дней). При этом необходимо, чтобы участники закупок указывали цены минимум по двум из вариантов условий оплаты по договорам. Данная схема закупки будет выглядеть следующим образом (см. Рис. 1).

При такой форме осуществления закупок заказчики будут осуществлять выбор более выгодных условий из большего числа предложений, что экономически выгодно как заказчику (стоимость услуг будет снижена), так и поставщику/подрядчику (в большинстве случаев не придется прибегать к заемным ресурсам на период отсрочки платежа и завышать цену на работы, товары, услуги при участии в закупках). Заказчику, при выборе наиболее выгодного условия расчетов по договорам (стоимость услуг X рублей при условии оплаты в течение 45-60 календарных дней или стоимость услуг X-n% рублей при условии оплаты в течение 30 календарных дней), необходимо будет руководствоваться формулой определения будущей стоимости денег или дисконтированной (приведенной, текущей) стоимостью денег.

Так, будущая стоимость денег на предприятии определяется по формуле:

$$FV=PV*(1+r)^n \quad (1),$$

где: FV — будущая стоимость денег;
PV — текущая стоимость денег;
r — ставка дисконтирования (в долях единиц);
n — число единичных периодов времени (лет, месяцев), отделяющих момент выплаты денежных средств от текущего момента [10].

Для определения текущей стоимости денег необходимо пользоваться формулой, обратной будущей стоимости денег:

$$PV=FV/(1+r)^n \quad (2)$$

Приведем следующий пример. При вынесении на закупки проекта договора оказания услуг заказчик устанавливает начальную максимальную цену 40 000 000,00 руб. При этом в закупочной документации прописаны три варианта условий расчетов по договорам: в течение 30 календарных дней; в течение 60 календарных дней и в течение 90 календарных дней. Участник закупок должен предложить минимум две цены по различным условиям оплат по договору (при этом они могут равняться). Ставка дисконтирования на предприятии заказчика составляет 20% годовых.

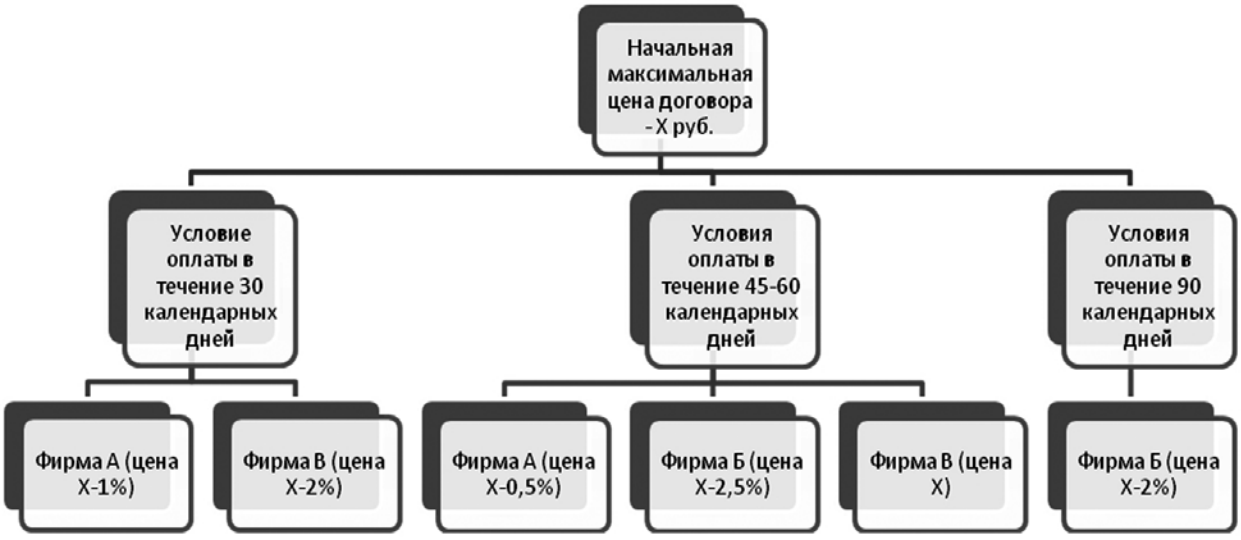


Рис. 1. Схема предложения цены договора на основании условия оплаты по договору

Источник: разработано автором

Таблица 2

Расчет будущей и текущей стоимости денег на основании предложений фирм Б и В

Условия оплаты по договору	Будущая стоимость денег	Текущая стоимость денег
	Фирма Б	Фирма В
В течение 30 к.д.	37 000 000,00	38 699 274,39
В течение 60 к.д.	37 616 666,67	39 344 262,30
В течение 90 к.д.	38 243 611,11	40 000 000,00

Источник: На основании расчетов автора

По итогам торгов складываются следующие предложения (см. табл. 1).

Отметим, что при действующей в настоящее время системе закупок и при прочих равных условиях, заказчику, вынеся на торги проект договора только с условием оплаты в течение 60 календарных дней, было бы выгодно заключить договор с Фирмой Б по цене 38 000 000,00 руб.

В предложенном примере произведем расчет текущей стоимости денег, отталкиваясь от имеющейся будущей стоимости денег (условие, предложенное фирмой В с условием оплаты в течение 90 календарных дней). Это минимальная сумма, предложенная при максимальной отсрочке платежа. Также произведем расчет будущей стоимости денег при минимальной сумме, предложенной в самые короткие условия оплаты по договору (см. табл. 2).

Из произведенных расчетов можно сделать вывод о том, что заказчику выгоднее заключить договор с Фирмой Б с условием расчетов в течение 30 календарных дней и оплатить 37 000 000,00 руб., чем заключить договор с условием расчетов в течение 60 календарных дней и оплатить 38 000 000,00 руб., так как будущая стоимость денег через 1 месяц составит 37 616 666,67 руб. при ставке дисконтирования в 20% годовых. Иными словами, заказчик, заключив договор с условиями оплаты в течение 30 календарных дней, экономит сумму в размере 38 000 000,00 – 37 616 666,67 = 383 333,33 руб. В свою очередь, подрядчик будет выполнять работу без привлечения заемного капитала и своевременно производить расчеты с кредиторами.

Преимущество данной схемы торгов для ВИНК заключается в том, что они могут производить выбор поставщика или подрядчика из большего числа заявителей. К тому же в данной схеме предприятие–поставщик или подрядчик само выбирает, какие условия оплаты ему будут экономически выгодны, и по какой цене. Иными словами, на какой промежуток времени он может «заморозить» оборотный капитал без ущерба для финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, такая «гибкая» система проведения торгов, а именно выбор условий оплаты по договорам поможет хотя бы частично решить следующие проблемы:

— проблему обеспеченности финансовыми ресурсами нефтегазодобывающих предприятий с целью своевременного исполнения финансовых обязательств по заключенным договорам, так как предполагается, что будет снижена стоимость выполнения работ и оказания услуг. За счет этого объем привлекаемых финансовых ресурсов ВИНК для выполнения одинакового объема работ будет значительно ниже;

— проблему кассовых разрывов у предприятий-подрядчиков;

— проблему повышения качества выполняемых работ, услуг и предоставляемых товаров за счет расширения круга потенциальных поставщиков и подрядчиков.

РИСК

Библиографический список:

1. Павловская А.В., Андрухова О.В. Методология оценки эффективности участия предприятий в инвестиционных проектах разработки нефтегазовых месторождений//Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. — 2016. — № 11. — С. 4–9.

2. Доклад Министра энергетики Российской Федерации А.В. Новака на заседании Коллегии Минэнерго России. / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://minenergo.gov.ru/node/4912 (дата обращения 14.01.2017).

3. Гражданский кодекс РФ (ст. 317; 432).

4. Нефтесервисные компании попросили научить «Роснефть» платить за 30 дней // Газета «РБК». / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rbc.ru/business/13/03/2015/55018fbe9a794710dc4cbe91 (дата обращения 14.01.2017).

5. Подрядчик «Новатэка» и «Роснефти» в ЯНАО погасил перед рабочими долги на 102 млн. руб. // Интернет-газета «Znak». / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.znak.com/2016-06-01/podryadchik_novateka_i_rosnefti_v_yanao_pogasil_pered_rabochimi_dolgi_na_102_mln (дата обращения 14.01.2017).

6. «Роснефть» переводит подрядчиков с авансы на кредиты // Газета «Новые Ведомости». / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://nvdaily.ru/info/43279.html (дата обращения 14.01.2017).

7. Электронная торговая площадка ТЭК-ТОРГ Секция ПАО «НК «Роснефть». / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://rn.tektorg.ru/ru/procurement/documents. (дата обращения 14.01.2017).

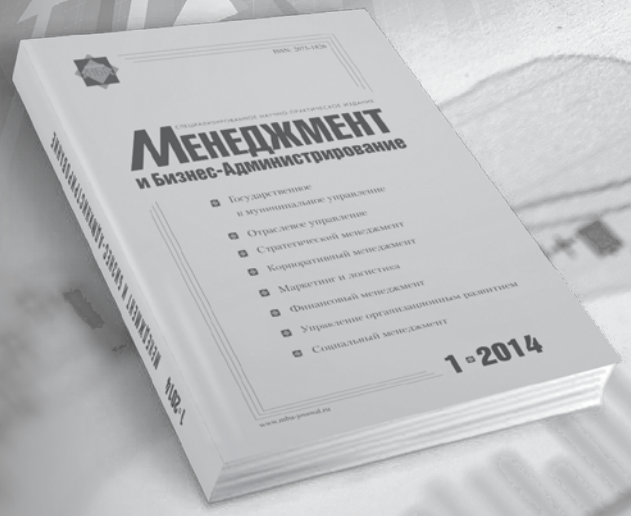
8. Каким предприятиям легче получить бизнес-кредит? // Официальное представительство ИА BISHELP. / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://bishelp.ru/svoe-delo/kakim-kompaniyam-legche-poluchit-biznes-kredit (дата обращения 17.01.2017).

9. Информация о закупках ПАО «НК «Роснефть» и дочерних обществ ПАО «НК «Роснефть» // официальный сайт Роснефть Закупки. / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://zakupki.rosneft.ru/ (дата обращения 10.01.2017).

10. Савчук В.П. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Учебное пособие /В.П. Савчук / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/savchuk/index.shtml (дата обращения 10.01.2017).

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



Журнал

«Менеджмент и бизнес-администрирование»

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК

www.mba-journal.ru

РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

К вопросу о национальной платежной системе России

З. Дахова,
к. э. н., доцент кафедры финансов и таможенных доходов,
Белгородский университет кооперации, экономики и права,

В. Шеховцов,
к. э. н., доцент, заведующий кафедрой финансов и таможенных доходов,
Белгородский университет кооперации, экономики и права

Аннотация: в статье рассмотрены основные моменты формирования национальной платежной системы РФ в современных геополитических условиях. Результаты исследования показали, что в настоящее время лидирующие позиции занимают международная платежная система Visa и европейская международная платежная система MasterCard. Однако в России имеются все возможности для внедрения и использования национальной платежной системы с экономической пользой для государства и для нейтрализации последствий экономических санкций.
Ключевые слова: международная платежная система, национальная платежная система, национальная система платежных карт.

Annotation: the article describes the main moments of the formation of the national payment system of Russia in modern geopolitical conditions. The results of the study showed that leading positions in the international payment system Visa international payment system MasterCard. However, Russia has all opportunities for implementation and use of the national payment system with the economic benefit to the state and to neutralize the effects of the economic sanctions.
Keywords: international payment system, national payment system the national payment card system.

Основная часть безналичных расчетов на мировом финансовом рынке проводится с участием коммерческих банков, которые реализуют важнейшую расчетно-платежную функцию в международных, региональных и национальных платежных системах.

И хотя четкого понятия, что такое платежная система, не существует, Комитет по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов под платежной системой (Paymentsystem) понимает набор инструментов, банковских процедур, и которая состоит в основном из систем международных переводов, гарантирующих обращение денежных средств. Специалисты Европейского центрального банка под платежной системой понимают набор инструментов, организаций-посредников, правил, процедур, а также систем межбанковских переводов денежных средств, способствующих обращению денег в стране [1].

Отсюда следует, что платежная система состоит из следующих элементов или процессов:

- платежные инструменты;
- процессинг, включая клиринг;
- механизмы расчета для соответствующих банков;
- учреждения, обеспечивающие клиентов счетами, инструментами и услугами;
- организации, предоставляющие платежные, клиринговые и расчетные услуги.

В международной практике в зависимости от типа транзакций выделяют платежную систему для крупных сумм (Whole sale payment system) и розничные платежные системы. Первая создается исключительно для обработки срочных платежей или платежей на очень крупные суммы, которые осуществляются между финансовыми институтами в рамках их деятельности на финансовом рынке. В этом случае расчеты, как правило, осуществляются денежными средствами центрального или национального банка.

Рыночные платежные системы осуществляют большой объем относительно небольших по стоимости платежей в форме кредитовых переводов, прямых дебетов или карточных платежей. Расчет проводится как денежными средствами центрального (национального) банка, так и денежными средствами коммерческих банков.

Розничные платежные системы включают:

- системы денежных переводов;
- системы платежных карт;
- системы мобильных платежей;
- системы моментальных платежей;
- интернет-платежные системы [1].

На территории РФ в реестр операторов платежных систем включены следующие платежные системы: Contact, Юнистрим, National Credit Cards, Western Union, Union Card, Anelik, Объединенная расчетная система, Regional Payment System, Handy Bank, Blizko, Visa, Золотая корона, Национальный расчетный депозитарий, Таможенная карта, Международные денежные переводы «Лидер», MasterCard, Универсальная электронная карта, Страховая платежная система, InternetExpress, Мультисервисная платежная

система, Система ВТБ, Система «Сбербанка», АМБ-банк, American Express, UnionPay, Rexpay, Дельта Кей, Бэст, Дипей, МультиКарта, JCB, АКБ «БАНК КИТАЯ (ЭЛОС)»[1].

К международным платежным системам относятся Visa, MasterCard, American Express, JCB. Лидером же по объему транзакций на сегодняшний день является международная платежная система Visa. Ее доля в международных расчетах составляет более 60%. Она обладает самой крупной в мире сетью электронных платежей. Держатели банковских карт Visa могут осуществлять финансовые операции, как в реальном, так и в виртуальном мире.

Доля европейской международной системы MasterCard в международных расчетах составляет более 25% [2].

Обе эти платежные системы являются лидерами в мире, а также удерживают значительную часть российского финансового рынка. Но самой распространенной платежной системой России по оценке экспертов является платежная система Contact (Контакт), которая используется в основном при расчетах в национальной валюте (в рублях), в отличие от Visa (расчеты проводятся в долларах) и MasterCard (расчеты проводятся в основном в евро, но используются и другие валюты).

Проведем сравнительный анализ самых популярных на сегодняшний день платежных систем Visa, MasterCard и Contact (таблица 1).

По мнению аналитиков, лидирующие позиции занимает международная платежная система Visa, на второе место они относят платежную систему Contact и на третью позицию ставят европейскую международную платежную систему MasterCard.

С обострением геополитической обстановки в 2014 году международные платежные системы Visa и MasterCard поддержали американские санкции против РФ и заявили о выходе с российского финансового рынка.

В связи с этим встал вопрос об образовании Российской национальной платежной системы и, в особенности, национальной системы платежных карт. Тем более что такой опыт у Россииуже есть. Так, в 1994 году в Новосибирске была организована платежная система «Золотая карта», карты которой принимаются не только в РФ, но и в странах СНГ.

В 2010 году Сбербанком России на основе ранее существовавшей системы «Сберкарт» была создана платежная система ПРО100. На сегодняшний день карты ПРО100 выпускает платежная система «Универсальная электронная карта» (УЭК), а также банки, попавшие под санкции.

Примером также послужили ныне действующие платежные системы такие как: Quick и Bancjmat (Австрия); Armenian Card ArCa (Армения); Белкард (Белоруссия); RuPay (Индия); UnionPay (Китай); Multibanco (Португалия); НСМЭП (Украина); Cartes Bancaires (Франция).

23 июля 2014 года в РФ на основании федерального закона №112-фз от 05.05.2014 г. с целью обеспечения бесперебойности, эффективности и доступности оказания услуг по переводу денежных средств с использованием платежных карт и иных электронных средств платежа была создана Российская национальная система платежных карт (НСПК).

С 1 апреля 2015 года в соответствии с федеральным законом № 319-фз от 22.10.2014 г. внутрироссийские операции по картам всех платежных систем, в том числе международных, осуществляются через процессинг операционного платежного и клирингового центра НСПК (ОПКЦ НСПК).

В свою очередь это привело к отказу Сбербанка России от своего карточного проекта «ПРО100».

С образованием национальной системы платежных карт все ли платежные системы, зарегистрированные в России должны перейти на процессинг НСПК? Нет. Не все. Так национально значимые платежные системы не обязаны переводить свой процессинг на НСПК. К таким системам на сегодняшний день относятся Юнистрим, Rexpay и Мультикарта.

Параллельно с разработкой НСПК активно велись переговоры с международными платежными системами Visa, MasterCard, American Express, JCB.

Так договор между европейской международной системой MasterCard и НСПК был подпи-

1 Дахова, З. И. Анализ влияния платежных систем на банковские инновации [Текст] / З. И. Дахова, Е. В. Энеева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – №17(203). – С. 40.

Таблица 1

Сравнительный анализ самых популярных платежных систем России

	Visa	MasterCard	Contact
Популярность	высокая	высокая	высокая
Надежность	высокая	высокая	высокая
Достоинства	Распространенность, низкие комиссии, простота в использовании	Распространенность, простота в использовании, высокая надежность	Простота в использовании, распространенность, надежность, низкие комиссии за перевод и оплату, быстрое развитие
Недостатки	Основная валюта доллар	Основная валюта евро	Слабая служба поддержки, высокая комиссия за вывод денег

Источник: составлена автором по материалам сайта «Рейтинг платежных систем – лучшее, 2015 год». URL: www.sd-company.su/article/nating/payment-systems.

сан уже 30.12.2014 года. Поэтому внутрироссийские транзакции по пластиковым картам ПС MasterCard МДМ-Банка, Газпромбанка, АБ «Россия» ОАО «Банк «Александровский» и СМП-банка осуществляются через процессинг НСПК с 30.01.2015 года. С начала апреля 2015 года в НСПК обслуживаются обороты MasterCard всех банков РФ [5].

Как это отразится на российских пользователях картами MasterCard? С 1.04.2015 года произошли изменения в тарифах MasterCard. Обслуживание оборотов внутри РФ банкам будет обходиться значительно дешевле, так как MasterCard официально сообщил о снижении тарифов более, чем в два раза. Но тарифы по обслуживанию операций российских карт за рубежом возросли примерно настолько же. Это касается и международных карт.

В июне 2015 года НСПК заключила соглашение с европейской международной платежной системой MasterCard о выпуске ко-бейджинговых банковских карт «МИР – Maestro», что будет способствовать выходу НСПК на международный рынок. На территории России они будут работать как национальные, а за рубежом – как карты MasterCard. Данное соглашение является выгодным для обеих сторон. С одной стороны MasterCard сохранит клиентов в РФ, а с другой стороны НСПК обеспечит клиентам возможность осуществления расчетов за границей.

Что касается бренда Maestro. Он изначально был разработан с целью интегрирования в национальные платежные системы других стран. Поэтому допускает сохранение их особенностей, но позволяет использовать все инновационные технологии европейской международной системы MasterCard.

Международная платежная система Visa договор об оказании операционных услуг и услуг платежного клиринга с НСПК подписала 18.02.2015 года. При этом перевод внутрироссийских транзакций на обслуживание в НСПК осуществляется поэтапно. На первом этапе Visa передает функции осуществления расчетов в НСПК, а функции по авторизации карт оставляет у себя. И только после проведения необходимого тестирования и доработки передает эти функции в НСПК [3].

В июле 2015 года НСПК подписала соглашение о выпуске ко-бейджинговых карт «МИР – JCB» с японской Japan Credit Bereau (JCB), что обеспечивает обслуживание отечественных карт за рубежом, т.е. доступ ко всей инфраструктуре международной платежной системы JCB [3].

В этом же месяце было подписано соглашение между НСПК и AmericanExpress на выпуск ко-бейджинговых карт «МИР –AmEx» [3].

Выпуск платежной карты «МИР» был запланирован на декабрь 2015 года. Основным элементом защиты карты и операций по ней от подделок и других видов мошенничества является чип и его криптографические возможности. Чип должен быть сертифицирован и тестирован на соответствие его платежных приложений международным стандартам. НСПК разработала платежное приложение на наиболее универсальной, гибкой и максимально функциональной на сегодняшний день платформе Java. При этом НСПК старается использовать устройства криптозащиты отечественного производства везде, где это возможно [4].

Что дает национальная платежная система нам – россиянам?

Во-первых, осуществление всех внутрироссийских платежных операций внутри страны.

Во-вторых, защиту информации о финансовых операциях от иностранных лиц и организаций.

В-третьих, стабильное оказание платежных услуг вне зависимости от внешней обстановки.

В-четвертых, возможность осуществлять платежи по карте в банкоматах любых банков без комиссии.

В-пятых, снижение комиссий на операции по платежным картам.

В-шестых, гарантию работы карт при любой внешнеполитической обстановке [5].

В итоге хочется сказать, что финансовая независимость страны от других государств является важнейшей составляющей ее не только политической, но и экономической самостоятельности.

РИСК

Библиографический список:

1. Международные расчетные и платежные системы. URL: http://studme.org/1838090724787/ekonomika/mezhdunarodnye_raschetnye_platezhnye_sistemy

2. Между Европой и Азией: платежные системы в России сегодня и завтра. URL: http://bankcreditcard.ru/plateznie-sistemy.

3. Национальная платежная система РФ. URL: http://национальная-платёжная-система-россии.рф/

4. Тегин, Михаил. Безопасность платежной системы «Мир» будет на мировом уровне [Текст] / Михаил Тегин. URL: http://polytika.ru/info/35418.html.

5. Что такое национальная платежная система? URL: www.nps-rus.ru.

М. Алентаев,
студент 2-го курса магистратуры кафедры «Экономика космической деятельности», Институт космических технологий РУДН

К вопросу о налоговой нагрузке наукоемких предприятий

Аннотация: в статье на основе анализа системы налогообложения предприятий, принятой в Российской Федерации, показаны определенные различия между наукоемкими и прочими производственными предприятиями. В тексте статьи задаются три ключевых вопроса, касающиеся рассматриваемой проблемы. Далее последовательно даются ответы на поставленные вопросы, что позволяет полностью раскрыть тему. В заключение кратко освещаются возможные положительные и отрицательные эффекты в случае изменения текущей ситуации.
Ключевые слова: выручка, высокотехнологичность, налоговая нагрузка, налог, НДС, наукоемкость, финансовая устойчивость.

Annotation: in article on the basis of the analysis of the system of taxation adopted in the Russian Federation shows certain differences between high-tech and other manufacturing companies. In the text there are three key questions concerning themes under study. Then consistently presented the answers to that questions in order to fully develop a theme. In conclusion, briefly examines the possible positive and negative effects in the event of a change of the current situation.
Keywords: revenue, high technology, tax burden, tax, VAT, knowledge intensity, financial stability.

Как известно, доходную часть бюджета государства составляют налоги. Естественно, в структуре всех налоговых отчислений каждый вид налога занимает свою долю. Предприятия являются налогоплательщиками, которые перечисляют в бюджет различные налоги, в зависимости от вида деятельности. Федеральная налоговая служба контролирует своевременные отчисления налогов в бюджет, а также, используя официальную отчетность предприятий, следит за правильностью и правомерностью данных отчислений.

Одним из способов контроля является показатель налоговой нагрузки. Для его расчета часто используют простейшую формулу:

$$НН = \frac{СН}{В} \cdot 100\%, \qquad (1)$$

где *НН* — налоговая нагрузка;
СН — суммарные налоги, уплаченные за налоговый период;
В — выручка (строка 2110 формы 2 баланса).

Налоговая служба, в зависимости от налогового периода (конкретного года), устанавливает нормативные значения налоговой нагрузки для каждого вида экономической деятельности. Если расчетное значение налоговой нагрузки по какому-либо предприятию оказывается ниже нормативного, это может свидетельствовать о двух ситуациях:

- предприятие перечислило в бюджет требуемую (ожидаемую) сумму налогов, при этом его выручка оказалась больше планируемой. Очевидно, что в данном случае положительная разница между ожидаемой и реальной выручкой, после всех вычетов, также должна облагаться налогом, размер которого в результате предприятие не перечислило;
- предприятие получило ожидаемую выручку, при этом перечислило в бюджет сумму налогов, которая меньше ожидаемой.

В обоих случаях отличие реального расчетного значения налоговой нагрузки от нормативного в меньшую сторону, заинтересует налоговую службу и может стать причиной проверки.

С другой стороны, крупные высокотехнологичные предприятия (наукоемкие отрасли), разрабатывающие и производящие наукоемкую продукцию, зачастую, по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД) имеют код 72 — Научные исследования и разработки. А, как известно, для данного вида экономической деятельности Федеральная налоговая служба не устанавливает нормы на значение налоговой нагрузки.

Здесь стоит выделить три ключевых вопроса: В чем отличие наукоемких предприятий от прочих производственных, и как определить искомую наукоемкость? Правомерна ли вышеуказанная формула для расчета налоговой нагрузки наукоемких предприятий? В чем плюсы и минусы отсутствия норм налоговой нагрузки для таких предприятий?

Для начала стоит понять, в чем заключается и от чего зависит наукоемкость. В своей статье Зуев С.Ю. утверждает, что при идентификации наукоёмких отраслей наиболее часто используемым показателем является коэффициент наукоемкости, рассчитываемый как отношение величины расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) (за вычетом стоимости работ для сторонних организаций) к базовому показателю результата деятельности предприятий отрасли. Наукоемкими будут являться те отрасли промышленного производства, для которых значение указанного коэффициента будет превышать 3,5–4,5%[1] [5].

К примеру, годовые отчеты Государственной корпорации по содействию разработке, произ-

1 Зуев С.Ю. К проблеме качественной идентификаци наукоемкого производства. // Вестник Томского государственного университета № 310 / 2008.

Таблица 1

Доля ГОЗ и доля НИОКР в выручке Общества

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Доля ГОЗ в выручке, % *	85,2	86,4	90,6	98,8	99,8
Доля НИОКР в выручке, % *	73,8	54,4	87,4	65,2	77,8

* На основании данных сайта http://www.e-disclosure.ru (Центр раскрытия корпоративной информации).

водству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции (ГК «Ростех»), в состав которой входят более 700 организаций, из которых в настоящее время сформировано девять холдинговых компаний в оборонно-промышленном комплексе и пять в гражданских отраслях промышленности, а также выделено 22 организации прямого управления, показывают, что в течение пяти лет инвестиции в НИОКР увеличились и в 2015 г. составили 11% консолидированной выручки. С этой точки зрения отрасль, возглавляемую ГК «Ростех», можно считать наукоемкой[2] [8].

Для наглядности рассмотрим модель предприятия, которая обладает параметрами, характерными для предприятий данной отрасли. Условно назовем данную модель ПАО «Наукоемкое Предприятие».

Публичное акционерное общество «Наукоемкое Предприятие» (далее по тексту Предприятие, Общество) является официально зарегистрированным юридическим лицом. Согласно ОКВЭД, основным видом деятельности Общества являются научные исследования и разработки в области естественных и технических наук (72.1).

Проанализировав официальную отчетность предприятий отрасли, можно сделать некоторые допущения в рассматриваемой модели. Большая часть всех заключаемых договоров Предприятия выполняется в рамках государственного оборонного заказа (ГОЗ). Преобладают среди них договора на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Прочие договора имеют вид: договор-поставка изделий или договор авторского надзора (техническое обслуживание ранее поставленных изделий).

В числовом выражении, как среднее значение среди показателей типовых предприятий отрасли, рассматриваемая модель будет иметь следующий вид (Таблица 1).

Далее определим, какие же налоги отчисляет Предприятие.

Во-первых, деятельность Общества, как и большинства организаций, направлена на получение прибыли. В связи с этим вся полученная прибыль Предприятия облагается налогом в соответствии с законодательством. Во-вторых, в рамках исследуемой модели, Общество владеет различного вида имуществом, как движимым, так и недвижимым. Учитывая требования НК РФ, Предприятие своевременно отчисляет налог на имущество. В-третьих, в собственности Общество находиться несколько автомобилей, зарегистрированных на юридическое лицо. Функционал, а соответственно, и технические характеристики данных автомобилей различны, поэтому автомобильный налог начисляется на каждый автомобиль отдельно.

К тому же, стоит отметить, что Общество выступает налоговым агентом для всех своих сотрудников, получающих заработную плату, за которых оно (Общество) перечисляет их (сотрудников) налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Вместе с тем, работодатель производит отчисления в фонд социального страхования (ФСС) в размере 30,2% от заработной платы работников, за свой счет. Две эти величины также включаются в значение суммарных налогов (СН) при расчете по вышеуказанной формуле.

И, наконец, еще один налог, с которым сталкивается Предприятие - налог на добавленную стоимость (НДС). Здесь и появляется главное отличие наукоемких предприятий от прочих. Согласно Главе 21 Части 2 НК РФ «Налог на добавленную стоимость»: *не подлежат налогообложению (освобождаются от налогообложения) на территории Российской Федерации следующие операции:*

а) пп. 16 п. 3 ст. 149. *выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации*[3] [1];

б) пп. 16.1 п. 3 ст. 149. *выполнение организациями научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, относящихся к созданию новых продукции и технологий или к усовершенствованию производимой продукции и технологий, если в состав научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ включаются следующие виды деятельности:*

♦ *разработка конструкции инженерного объекта или технической системы;*

♦ *разработка новых технологий, то есть способов объединения физических, химических, технологических и других процессов с трудовыми процессами в целостную систему, производящую новую продукцию (товары, работы, услуги);*

♦ *создание опытных, то есть не имеющих сертификата соответствия, образцов машин, оборудования, материалов, обладающих характерными для нововведений принципиальными особенностями и не предназначенных для реализации третьим лицам, их испытание в течение времени, необходимого для получения данных,*

2 http://rostec.ru (ГК «Ростех»).

3 Налоговый кодекс Российской Федерации.

Таблица 2

Данные для сравнительного анализа

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Выручка (В), тыс. руб.*	1 038 098	868 547	2 379 942	2 591 013	2 651 649
Доля ГОЗ в выручке, %*	85,2	86,4	90,6	98,8	99,8
Доля НИОКР в выручке, % *	73,8	54,4	87,4	65,2	77,8
Суммарные налоги (СН), тыс. руб. *	122 999	258 228	439 992	333 423	299 309
Налоговая нагрузка (НН), % *	11,85	29,73	18,49	12,87	11,29
Норма налоговой нагрузки для предприятий, осуществляющих производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования **	9,8	10,3	10,8	10,9	11,2

* на основании данных сайта http://www.e-disclosure.ru (Центр раскрытия корпоративной информации).

** по данным сайта http://www.nalog.ru (ФНС России).

накопления опыта и отражения их в технической документации[4] [1].

Однако необходимо отметить, что прочие договора, выполняемые Обществом, выполняются с учетом НДС.

Чтобы ответить на второй вопрос, проанализируем официальную отчетность предприятий отрасли и проведем соответствующие расчеты.

Очевидно, что уровень наукоемкости Предприятия является достаточно высоким, и в первом приближении явная зависимость между долей НИОКР и налоговой нагрузкой не прослеживается.

Поскольку значение выручки (ст. 2110 Ф.2) указывается без учета НДС, а суммарные налоги, уплаченные за налоговый период, включают налоги на прибыль, на имущество, автомобильный, НДФЛ и отчисления ФСС и не учитывают НДС, можно сделать вывод, что расчет налоговой нагрузки для наукоемкого предприятия аналогичен расчету для прочих производственных предприятий. Данный факт подтверждает правомерность использования рассматриваемой формулы. К тому же, если для сравнения привести нормативные показатели налоговой нагрузки для предприятий, осуществляющих производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (сравнение по видам продукции Общества и отрасли в целом), можно подтвердить искомую правомерность в численном виде.

Как видно из таблицы 2, показатели налоговой нагрузки Общества превышают нормативные, что могло бы послужить хорошим признаком для налоговой инспекции. Однако, в 2012 и 2013 годах данные показатели превышают нормативные в 3 и в 2 раза соответственно. Что же характеризует такая разница и чем она вызвана?

Очевидно, что здесь, в отличие от случая когда фактическое значение налоговой нагрузки меньше нормативного, причина может быть только одна — предприятие произвело налоговые отчисление равные планируемым, а выручка при этом оказалась намного ниже планируемой. Зачастую такая ситуация возникает при проведении НИОКР (особенно в рамка ГОЗ). Дело в том, что договор на проведение работы (НИОКР) в большинстве случаев подразумевает наличие нескольких этапов (ГОСТ РВ 15.203-2001). В связи с этим оплата работы происходит по окончанию каждого этапа (реже по окончанию всей работы). Вместе с тем, в зависимости от сложности и трудоемкости данной работы, этапы могут длиться более одного календарного года. К тому же, существует требование об открытии в уполномоченном банке отдельного счета для каждого договора, заключенного в рамках ГОЗ, что накладывает ограничения на порядок оплаты отдельных видов расходов предприятия (командировочных расходов, больничных, арендных платежей, налога на прибыль, НДС). Этот момент регулирует пункт 3 статьи 8.4 275-ФЗ. *По отдельному счету не допускается выдача денежных средств физическим лицам, за исключением оплаты труда, при условии одновременной уплаты соответствующих налогов и страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования*[5] [2].

Так же стоит учесть, что согласно ГОСТ РВ 15.203-2001 и ГОСТ РВ 15.210-2001, если по результатам государственных испытаний установлена необходимость значительной корректировки документации и доработки опытного образца изделия, а так же в случае отказа опытного образца изделия, принимается решение о прекращении (приостановке) испытаний[6, 7] [3,4].

Фактически, приостановление государственных испытаний влечет за собой сдвиг даты окончания текущего этапа и всей работы в целом, что в свою очередь может привести к получению финансирования в следующем налоговом периоде. При этом работники, как вновь нанятые для выполнения данной работы, так и привлеченные из уже работающих на предприятии, получают

4 Налоговый кодекс Российской Федерации

5 Федеральный закон от 19.12.2012 № 275 «О Государственном оборонном заказе.

6 ГОСТ РВ 15.210-2001 Система разработки и постановки продукции на производство. Военная техника. Испытания опытных образцов изделий и опытных ремонтных образцов изделий. Основные положения

7 ГОСТ РВ 15.210-2001 Система разработки и постановки продукции на производство. Военная техника. Испытания опытных образцов изделий и опытных ремонтных образцов изделий. Основные положения

заработную плату, с которой предприятие, выступая налоговым агентом, производит отчисления НДФЛ в бюджет, а также в ФСС. Таким образом, с учетом стабильной зарплаты на протяжении налогового периода и снижения фактической выручки, показатель налоговой нагрузки может иметь достаточно большое значение. При статическом «сиюминутном» наблюдении такая ситуация может указывать на ухудшение финансовой устойчивости предприятия.

Подводя итог, можно сказать, что плюсом введения норм налоговой нагрузки для наукоемких предприятий могла бы стать возможность использования данных норм, как еще одного показателя финансовой устойчивости (исключительно в динамике; в течении нескольких налоговых периодов). К тому же руководство предприятия, опираясь на полученные значения, смогло бы анализировать и изменять состав объектов налогообложения. Минусом послужило бы постоянное внимание налоговой службы к предприятию из-за большого разброса значений показателя в различные налоговые периоды, вызванное неравномерным финансированием выполняемых им работ.

РИСК

Библиографический список:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Федеральный закон от 19.12.2012 № 275 «О Государственном оборонном заказе».
3. ГОСТ РВ 15.203-2001 Система разработки и постановки продукции на производство. Военная техника. Порядок выполнения опытно-конструкторских работ по созданию изделий и их составных частей. Основные положения.
4. ГОСТ РВ 15.210-2001 Система разработки и постановки продукции на производство. Военная техника. Испытания опытных образцов изделий и опытных ремонтных образцов изделий. Основные положения.
5. Зуев С.Ю. К проблеме качественной идентификаци наукоемкого производства.//Вестник Томского государственного университета № 310. 2008.
6. http://www.e-disclosure.ru (Центр раскрытия корпоративной информации).
7. http://www.nalog.ru (ФНС России).
8. http://rostec.ru (ГК «Ростех»).

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА» (ОАО «ИТКОР»)

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

office@itkor.ru
Тел. 8 (499) 152-18-23
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16
www.itkor.ru

реклама

А. Хлызов,
аспирант,
Тюменский государственный университет

Тенденции развития финансовых услуг в России

Аннотация: определены тенденции развития в сфере финансовых услуг: изменение потребительского поведения, появление финтех-компаний, трансформация банковских услуг. Выявлено, что банковская сеть сокращается при росте доли операций с использованием мобильных и интернет-технологий. Показано, что на рынок финансовых услуг выходят новые участники — финтех-компании, которые предлагают инновационные решения традиционных финансовых сервисов, удовлетворяя ожидания потребителей. Отмечено, что дальнейшее развитие сферы финансовых услуг должно быть основано на партнерстве банков и финтех-компаний.
Ключевые слова: финансовые услуги, финтех, банковские услуги, филиальная сеть банка, трансформация.

Annotation: development trends in the financial services industry: changes in consumer behavior, the emergence of fintech companies, the transformation of banking services were identified. It was found that the share of banking network is reduced, while the share of transactions using mobile and Internet technologies is increasing. It has been shown that the financial services market there are new participants FINTECH companies that offer innovative solutions to traditional financial services. It was noted that further development of the financial services sector must be based on partnerships between banks and FINTECH companies.
Keywords: financial services, Fintech Company, banking services, branch network of the bank, transformation.

Согласно отчету о глобальной конкурентоспособности стран The Global Competitiveness Report 2016–2017«Развитие финансового рынка» Россия занимает 108 позицию из 138 и существенно отстает от ведущих стран. Причины такой оценки содержатся в низких значениях целого ряда показателей: доступность финансовых услуг — 102, устойчивость банков - 121, регулирование фондовых бирж — 113 [15]. Принимая во внимание сложившуюся ситуацию, одной из важных задач развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2018 года является повышение доступности финансовых услуг для населения.С этой целью Банк России планирует разработку стратегии повышения финансовой доступности [7].

При определении «финансовой доступности» Центральный Банк учитывает не только получение услуг потребителями, а отмечает совокупность четырех условий: полезность, качество, востребованность и инфраструктура финансовых услуг. Наличие инфраструктуры предполагает получение услуг в подразделениях финансовых организаций, посредством устройств самообслуживания, платежных терминалов, страховых брокеров и агентов, федеральной почтовой связи, с помощью удаленного доступа через сеть Интернет, с использованием мобильного телефона на территории Российской Федерации [6]. В определении глубоко раскрыто понятие инфраструктуры и существующих каналов оказания услуг. Однако подходы к эмпирической оценке значения этого показателяне определены, что делает невозможным количественное измерение и проведение анализа в отношении уровня доступности финансовых услуг внутри регионов и страны в целом. Именно это обусловило выбор темы исследования и ее цель, которая заключается в анализе тенденций трансформации существующих сервисов на рынке финансовых и банковских услуг, как с позиции клиентов, так и самих компаний.

Наиболее близкой и измеримой к оценке финансовых услуг является совокупный индекс обеспеченности банковскими услугами, рассчитываемый Банком России. При расчете индекса используются количество подразделений кредитных организаций, объем кредитов и вкладов физических лиц, валовый региональный продукт, численность и среднедушевой доход населения. С точки зрения инфраструктуры индекс рассматривает физическое присутствие банковских подразделений. При этом не учитываются такие параметры как количество пользователей дистанционного и мобильного банкинга, устройств самообслуживания, что также представляет с собой инфраструктуру для предоставления банковских услуг. Устройства самообслуживания, установленные вне отделений, являются важным элементом, расширяющим доступ к финансовым услугам. В странах с преобладающей долей сельского населения, где в малонаселенных пунктах открытие самостоятельного банковского подразделения является нерентабельным, банкомат выступает единственным источником доступа к финансовым услугам.

С институциональной точки зрения в России продолжается тенденция сокращения физического присутствия банковской сети в регионах. По итогам 2016 г. количество зарегистрированных кредитных организаций сократилось на 15% с 733 ед. до 623 ед., тем самым присутствие внутренних структурных подразделений уменьшилось на 3050 ед. или 8,2%. По состоянию на 01.01.2017 г.сеть банковских подразделений насчитывает 33944 ед. [9]. Большая часть сокращений приходится на регионы с низкой плотностью населения, где оказание услуг не дает их поставщикам требуемой отдачи на капитал.

Вместе с сокращением физического присутствия банковских подразделений, особую роль

приобретает предоставление финансовых услуг с использованием мобильных и интернет технологий. В этой сфере наблюдается значительный рост в канале дистанционных услуг мобильного и интернет — банкинга. По данным ежегодного отчета аналитического агентства Markswebb Rank & Report, доля российских интернет - пользователей в возрасте от 18 до 64 лет, использующих интернет банкинг для частных лиц составляет 64,5% или 35,3 млн.чел. В городах с численностью населения свыше 100 тыс.чел. интернет-банкинг используют 68,2% (22,9 млн человек). Так, например, количество активных пользователей интернет-банка Абсолют Банк по итогам 2016 г. выросло с 8 до 18 тыс. [1]. Также стоит отметить, что за 2015 г. количество пользователей интернет-банкинга увеличилось на 51% по сравнению с показателями 2014 г. [13]. Мобильным банкингом пользуются 18 млн. человек в возрасте от 18 до 64 лет. Из них 89% пользуются и интернет-банком. При этом стоит отметить, что 17% пользователей пользуются мобильным банком чаще, чем интернет-банком [14].

Следует учитывать и изменение потребительских предпочтений, которые во многом определяют направления развития финансовых сервисов:

♦ наряду с доступностью финансовых услуг следует рассматривать и финансовую грамотность населения, т.к. отсутствие потенциальных потребителей будет сдерживать развитие этой сферы.

Поданным исследования аналитического центра НАФИ, менее четверти населения (23%) считают, что большинство финансовых услуг являются понятными для «обычного человека». Такой ответ наиболее популярен для более молодых 25–34-летних — 27% и имеющих высшее образование 29% потребителей. Чуть больше трети опрошенных (38%) считают, что есть «сложные» услуги, но в основном с ними можно разобраться самостоятельно. И еще треть (33%) соглашается, что «обычному человеку» достаточно сложно разобраться в большинстве финансовых услуг, представленных на рынке [4]. Это свидетельствует о том, что потенциал рынка финансовых услуг еще на пути формирования, и обладает существенными зонами роста в развитии финансовой грамотности населения;

♦ повсеместная диджитализация: потребители используют финансовые приложения в два раза чаще, чем мобильные сайты со схожим функционалом (речь о различных приложениях категории «Финансы» — приложения банков, «планировщики», агрегаторы скидок и т.д.). Почти половина пользователей, у которых установлены такие программы (48%), используют их ежедневно, при этом самыми частыми операциями являются денежные переводы физическим и юридическим лицам, проверка счета и истории покупок, контроль инвестиций.

Массачусетский технологический институт выделил у пользователей следующие потребности: всеобъемлющий и интуитивно понятный обзор движения денег и всей финансовой жизни; переход на полностью цифровые процессы — безбумажное взаимодействие банка с клиентом; высокую мобильность — все процессы учитывают их использование через мобильное устройство [11].

В этих условиях неизбежно появляются и новые участники финансового рынка, которые активноиспользуют возникающие технологии, тесно интегрируются с повседневной жизнью, ориентированы на пользователей интернета и мобильных устройств. Они оказывают услуги аналогично банковским учреждениям. К ним относятся финтех компании, мобильные операторы, P2P-кредитование, краудфандинг.

Начиная с 2014 года в финансовой отрасли частостало использоваться понятие финтех — небольшие фирмы, разрабатывающие новые финансовые технологии. Они предлагают инновационные решения традиционных финансовых сервисов, разрабатывают цифровые бизнес-модели, их деятельность направлена на повышение эффективности оказания финансовых услуг. Компании обладают высокой скоростью вывода новых продуктов на рынок. Финтех, являясь драйвером прогресса в отрасли, влечет за собой следующие изменения:

♦ снижение стоимости финансовых услуг за счет использования новых технологий и отказа от существующей громоздкой филиальной сети подразделений;

♦ повышение доступности финансовых услуг путем перехода на удаленное электронное взаимодействие между поставщиками услуг, потребителями и регулятором;

♦ поддержка и развитие конкуренции на рынке;

♦ повышение прозрачности финансового сектора и эффективности борьбы с отмыванием денежной наличности и финансированием терроризма;

♦ формирование BigData на основе профиля потребителя и совершаемых им транзакций позволяет выявить паттерны в поведении клиентов. К ним могут относиться периодичность совершаемых операций, суммы, направления платежей, места их осуществления. Более того, с технологиями искусственного интеллекта распознавания образов и анализа данных Machine Learning этот процесс автоматизирован и позволяет более точечно пресекать противоправную деятельность, и тем самым не аллоцировать дополнительные расходы на порядочных клиентов.

Ежегодный объем инвестиций в финтехиндустрии, по оценке одной из крупнейших консалтинговых компаний — KPMG, составляет 19,1 млрд. долл США [12]. Указанные объемы свидетельствует о динамичном развитии новой отрас-

ли. Регулятор также видит существенный потенциал развития отрасли. Представители Центрального Банка отмечают, что финтех — один из важных факторов цифровой трансформации финансового сектора, который способствует повышению доступности финансовых услуг для населения [5].

Финтех — стартапы научились выявлять слабые места банков и предлагают улучшенные услуги и простоту в использовании сервисов. Существующие компании оказывают широкий спектр финансовых сервисов [8]. На рынке финтеха можно выделить пять основных сегментов:

♦ *Платежи и переводы.*

Сегмент включает в себя сервисы по переводу денег, шлюзы по он-лайн платежам. В этом сегменте важен объем совершаемых операций т.к. маржинальность составляет около 2–3%. Огромным потенциалом обладают услуги по международным переводам, вследствие их текущей неэффективности по срокам и стоимости.Платформа Share Credit Card стала победителем конкурса Visa Challenge. Мобильное приложение устанавливается на смартфон и может предоставлять доступ к банковской карте любому, у кого установлено такое приложение. Это позволяет предоставить безопасный доступ к пластиковой карте, и с помощью смартфона оплатить покупки или снять денежную наличность в банкоматах с поддержкой технологии NFC. Для обеспечения безопасности новый сервис использует технологии Visa Token Service [16].

♦ *Кредитование.*

Один из наиболее популярных и понятных сегментов рынка. По данным исследования MoneyMan объем портфеля займов онлайн-компаний в 2016 г. в России, составил 18,1 млрд. руб., что в 3,1 раза больше по сравнению с 2015 г. (5,78 млрд. руб.) [3].

♦ *Взыскание просроченной задолженности.*

В последнее время мессенджеры становятся важным каналом взаимодействия с банком, как со стороны пользователей, так и со стороны банка. И в некоторых случаях это действенный инструмент для банка. Российский стартап Collectly разработал чат-бота для взыскания просроченной задолженности с должников. Бот собирает и анализирует широкий спектр информации о должнике - от данных кредитных бюро до активностей в социальных сетях. Затем, используя различные каналы взаимодействия, в том числе мессенджеры и социальные сети, напоминает, ему о необходимости погасить свою задолженность. Для банка этаавтоматизация части функционала ведет к сокращению расходов. Однако есть и другая сторона этого нововведения — эффективность взаимодействия может оказаться низкой, т.к. должник может перестать воспринимать направляемые ему сообщения. [2].

♦ *Управление активами и инвестициями.*

Существующие финансовые сервисы по управлению инвестициями доступны только узкому кругу людей по причине высоких финансовых барьеров входа. Однако вместе с развитием технологий, появились возможности автоматизации услуг. К таким примерам можно отнести роботов-консультантов. Они анализируют профиль клиента и предлагают ему структуру инвестиций, соответствующую его инвестиционным предпочтениям и риску.

♦ *Инфраструктура и разные вспомогательные сервисы.*

К этой категории относятся компании, оказывающие услуги для бизнес-организаций или других финтех стартапов. К ним относится работа с большими данными, механизмы оценки кредитоспособности заемщиков, организации P2P-кредитования или мобильных платежей.

Исследование, проведенное Mckinsey показывает, что в настоящее время на рынке присутствует более 2000 финтех стартапов, в то время как в еще в апреле 2015 г. их число было около 800. Анализ более 350 наиболее известных компаний позволил выявить структуру рынка в разрезе сегментов и продуктов (рис.1).

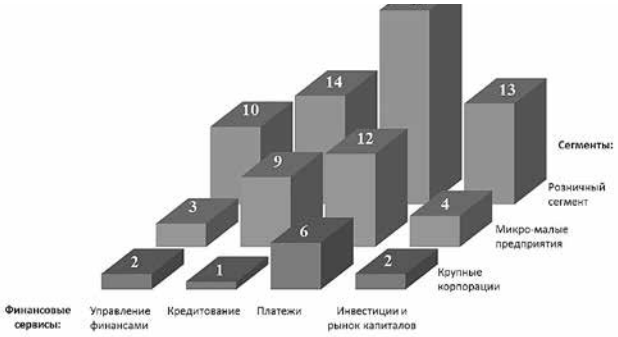


Рис. 1. Структура рынка по количеству финтех-компаний в разрезе продуктов и сегментов (в связи с округлением цифры не суммируются до 100%) [10]

Согласно данных исследования, приведенных в отчете World Retail Banking Report — 2016, 63% потребителей уже сейчас используют финтех продукты или сервисы и готовы рекомендовать к их использованию чаще (55%), чем банк в котором они обслуживаются (38%). Особой популярностью пользуются услуги среди поколения Y (рожденные в период 1983–2000 гг.)Преимущества, по их мнению, состоят в следующем: простота в использовании (82%), скорость сервиса (81%), а также хорошее качество обслуживания. Вместе с тем, мнение банков по этому поводу отличается: считают, что финтех компании обладают быстрым сервисом — 36%, и только лишь 40% согласны с тем, что они обеспечивает качественный сервис. Соответственно разрыв в мнениях составляет 46% и 40% соответственно.

Среди российских банков есть примеры сближения с финтех организациями. Например, «АК

Барс» Банк создал площадку финтех стартапов. На ней можно заявить о новом или прийти с действующим проектом, запустить проект с использованием интерфейса программирования, получить необходимую экспертизу и привлечь ресурсы банка. Такая площадка позволяет обмениваться передовым опытом, привлекать перспективные проекты и формировать инновационную среду вокруг банка.

Сохраняется низкий уровень доверия к некредитным финансовым организациям по причине высокого уровня злоупотреблений в отрасли. Население предпочитает пользоваться услугами крупных кредитных организаций, которые предоставляют не только банковские услуги, но и выход на фондовый и срочный рынки, нежели стартап, которому всего несколько месяцев [7].

Банковские учреждения длительное время формировали свою инфраструктуру, развивались под контролем надзорных органов, развивали долгосрочные отношения с международными финансовыми организациями, формировали доверительное отношение своих клиентов. Они более гибкие организации и могут отказаться от фундаментальных основ, и обоснованно могут приводить в пример последний кризис, который нанес существенный ущерб репутации банков.

В банковской сфере также есть свои инновации, касающиеся трансформации банковского обслуживания, развития устройств самообслуживания, уход от пластиковых карт, идентификация посредством биометрии, внедрение бесконтактных платежей, имплементация новых бизнес моделей.Несмотря на высокую долю безналичных операций, сохраняется потребность в использовании банкнот, соответственно для банков остается актуальной задача поддержания приемлемого количества банкоматов.

Новым витком в развитии устройств самообслуживания стала моментная эмиссия карт, уже получившая развитие в мировом банковском бизнесе. В Саудовской Аравии клиенты банка Al Rajhi Bank могут самостоятельно получить банковскую карту в банкомате. Для этого необходимо отсканировать отпечаток пальца и ввести имя, которое будет на пластиковой карте. В свою очередь китайский банк China Merchants Bank оснастил свои банкоматы передовой технологией распознавания лиц. Теперь клиенты смогут осуществлять операции на устройствах самообслуживания без использования пластиковой карты. В качестве дополнительной меры безопасности, пользователю будет предложено ввести свой номер телефона и персональный идентификационный номер (PIN) прежде чем они могут приступить к операциям по снятию наличных денег.

Крупнейший банк Индии SBI планирует создать полностью цифровой банк без присутствия физической филиальной сети. Все транзакции будут происходить в приложениях, мобильном банкинге и интернет банкинге. Ключевая особенность запланированной трансформации — это интеграция с Aadhaar, государственной системой по биометрической идентификации населения Индии. Для оказания консультационной поддержки будет использоваться видео банкинг.

Есть также нестандартные решения и в области физической сети отделений банков. Крупнейший банк Казахстана Казкоммерцбанк реализовал новый проект обслуживания клиентов. Новый формат офиса ориентирован на самообслуживание клиента. В наполнение офиса вошли устройства самообслуживания, кабинки видеобанкинга и автоматическая касса. Также есть и рабочие места менеджеров, которые могут оказать помощь клиенту на любом из его этапов обслуживания.

Лидеры распространяют свои модели на смежные отрасли. В части отличного примера интеграции банковских учреждений с почтовыми учреждениями можно отметить Великобританию. В почтовых отделениях этой страны можно получить банковские услуги от 25 банков, в их состав входят Bank of Ireland, Bank of Scotland, Barclays, HSBC, Lloyds Bank и др. Клиенты могут получать самые востребованные услуги, такие как: выдача наличных денег, запрос баланса карты, совершение платежей, операции с чеками.

Мобильные операторы также смотрят в сторону банковского сектораи внедряют новые бизнес модели, т.к. их традиционный бизнес все больше сводится к транспортировке интернет трафика. Большая тройка операторов МТС, «Билайн» и «Мегафон» давно уже выпустили собственные платежные карты. С недавнего времени к ним присоединился и Tele2, запустив проект мультибанковской платежной карты. Особенность последних состоит в следующем: запрос на банковскую карту отправляется сразу в несколько финансовых учреждений. На основании потребностей клиента, сегмента к которому он относится, возраста предлагается лучший вариант из одобренных.

Финтех партнерства будут определять будущее банковской деятельности. В настоящее время около 66% банков рассматривают партнерство с финтех организациями как наиболее эффективный способ реагирования на нарастающую угрозу. Чтобы получить максимальный эффективный результат от партнёрства банкам необходимо будет охватывать интерфейсы API и начать закладывать фундамент для формирования своих экосистем. Имплементация новых бизнес-моделей требует серьезной трансформации от организаций. Банки и финтех-компании имеют сильные взаимодополняющие стороны для создания более развитой финансовой системы. В то время как финтех компании преуспевают в гибкости, инновациях и новых технологиях, банки могут предложить капитал, обширную клиентскую базу и опыт работы с регулирующими органами.

Таким образом, анализ тенденций финансовых и банковских сервисов выявилследующие пути трансформации: банковские услуги оказывают фитех компании, мобильные операторы; сокращение физического присутствия банковских офисов в пользу функциональных устройств самообслуживания, передачи операционной деятельности на аутсорсинг в почтовые отделения связи, мобильного и интернет банкинга; потребители предпочитают получать финансовые услуги в цифровых каналах с высокой степенью мобильности; развитие финансовой грамотности остается актуальным вопросом; новые участники финансового рынка оказывают те же услуги что и банковские учреждения с высокой эффективностью; партнерство банков и финтех компаний будет являться драйвером трансформации на финансовом рынке; принимая во внимание многогранность рассматриваемого направления оценка доступности финансовых является трудноизмеримой и требует отдельного исследования.

РИСК

Библиографический список:

1. Абсолют Банк активизировал каналы дистанционного обслуживания. [Электронный ресурс]. — URL: http://absolutbank.ru/about/press/news/21641/ (дата обращения: 17.02.2017).

2. Боты вместо коллекторов: будет ли толк[Электронный ресурс]. — URL: http://bankir.ru/publikacii/20161128/boty-vmesto-kollektorov-budet-li-tolk-10008311/ (дата обращения: 17.02.2017).

3. Исследование: рынок онлайн-кредитования вырос в три раза[Электронный ресурс]. — URL: http://www.banki.ru/news/lenta/?id=9485781(дата обращения: 17.02.2017).

4. Неизведанные финансы. НАФИ, 2016. [Электронный ресурс]. — URL: http://nacfin.ru/neizvedannye-finansy/ (дата обращения: 17.02.2017).

5. Международный конкурс финтех-стартапов Innotribe открывает российское направление [Электронный ресурс]. — URL: http://www.cbr.ru/Press/?PrtId=event&id=872&PrintVersion=Y (дата обращения: 17.02.2017).

6. Определение финансовой доступности Банка России. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: https://www.cbr.ru/finmarkets/print.aspx?file=files/development/definition.html&pid=development_affor&sid=ITM_26524 (дата обращения: 17.02.2017).

7. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 годов. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: https://www.cbr.ru/finmarkets/files/development/onrfr_2016–18.pdf (дата обращения: 17.02.2017).

8. Финансовый муравейник: что представляет собой финтех-индустрия [Электронный ресурс]. - URL: http://www.forbes.ru/mneniya/infographics/324467-finansovyi-muraveinik-chto-predstavlyaet-soboi-fintekh-industriya (дата обращения: 17.02.2017).

9. Электронная версия «Статистического бюллетеня Банка России» № 1 2017. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. — URL: http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1701r.pdf (дата обращения: 17.02.2017).

10. Cutting through the noise around financial technology [Электронныйресурс]. — URL: http://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/cutting-through-the-noise-around-financial-technology (датаобращения: 17.02.2017).

11. Digital Banking Manifesto: The End of Banks? MASSACHUSETTS INSTITUTE OF TECHNOLOGY. Alex Lipton, David Shrier, Alex Pentland [Электронныйресурс]. — URL: https://www.finextra.com/finextra-downloads/featuredocs/mit_digital_manifesto.pdf (датаобращения: 17.02.2017).

12. Fintech funding hits all-time high in 2015, despite pullback in Q4: KPMG and CB Insights [Электронныйресурс]. — URL: https://home.kpmg.com/xx/en/home/media/press-releases/2016/03/kpmg-and-cb-insights.html (датаобращения: 17.02.2017).

13. Internet Banking Rank 2017. Markswebb Rank & Report [Электронныйресурс]. — URL: http://markswebb.ru//e-finance/internet-banking-rank-2016/Markswebb%20Internet%20Banking%20Rank%202016%20-%20Intro%20Report.pdf (датаобращения: 17.02.2017).

14. Mobile Banking Rank 2016. MarkswebbRank&Report [Электронныйресурс]. — URL: http://markswebb.ru//upload/pdf/Markswebb-Mobile-Banking-Rank-2016-Intro-Report.pdf (датаобращения: 17.02.2017).

15. The Global Competitiveness Report 2016–2017. Klaus Schwab, World Economic Forum [Электронный ресурс]. — URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016–2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016–2017_FINAL.pdf (датаобращения: 17.02.2017).

16. Sharing credit card accounts [Электронныйресурс]. — URL: http://www.bankrate.com/finance/credit-cards/sharing-credit-card-accounts-1.aspx (датаобращения: 17.02.2017).

А. Долгополов,
аспирант кафедры «Математические методы в экономике»,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Концепции оценки риска вовлеченности клиентов банка в схемы по отмыванию денег

Аннотация: в статье рассматриваются варианты построения математических моделей анализа деятельности клиентов банков с целью оценки степени их вовлеченности в схемы по отмыванию денег. При этом используется информация мониторинга деятельности клиентов и различных групп клиентов, а также сведения из официальных источников. Приводится формализация рассматриваемой информации в виде количественных и качественных переменных для использования в скоринговых регрессионных моделях.
Ключевые слова: банки, оценка риска, факторы риска, противодействие отмыванию денег, скоринговые модели.

Annotation: in the article considers options for building mathematical models of the analysis of activity of Bank customers with the objective of estimating the degree of their involvement in the scheme of money laundering. This uses information of monitoring activities of customers and different customer groups, as well as information from official sources. Given the formalization of the considered information in the form of quantitative and qualitative variables for use in scoring regression models.
Keywords: banks, risk estimation, risk factors, anti-money laundering, scoring models.

Актуальной проблемой Российской экономики являются масштабные процессы по легализации (отмыванию) денег, полученных преступным путем. Это стало возможным в результате реализации ряда факторов, важнейшим из которых является низкой контроль за финансовыми потоками, проходящими между юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями и физическими лицами [8]. В связи с этим в последние годы активно ужесточается контроль за деятельностью финансовых организаций таких как: банки, микрофинансовые организации, страховые компании и пр. Ключевую роль в движении финансовых потоков в России играют банки, именно на них в первую очередь была возложена ответственность по контролю за деятельностью своих клиентов и проходящими через них финансовыми потоками. Кроме того, банкам дано право на использование крайних мер для прекращения отмывания денег клиентами, вплоть до запрета клиентам всех расходных операций и отказа в дальнейшем обслуживании. Также банки могут отказать и в принятии на обслуживание потенциальному клиенту в случае наличия подозрений относительно характера бизнеса и планируемой деятельности, которые могут основываться как на непосредственном анализе представляемых документов или отдельных факторов, так и на совокупности различных факторов. Если банк допускает обслуживание клиентов, занимающихся отмыванием денег, то у банка может быть отозвана лицензия [1, 3], в 2015 году лицензии были отозваны у 93 банков [2] из них у 34 банков за несоблюдение требований законодательства в части противодействия отмыванию денег, полученных преступным путем.

Ранее в работах [5, 7] рассматривались факторы и модели, позволяющие банку оперативно оценить степень возможной вовлеченности потенциального клиента в схемы по отмыванию денег и, таким образом, не допустить принятия их на обслуживание. Часть из этих факторов также может быть использована и для анализа клиента уже в период его обслуживания в банке. В данной статье изучаются подходы к анализу оценки риска деятельности клиентов и групп клиентов, которые могут позволить выявить подозрительных лиц среди состоявшихся клиентов банка, если они прошли первичный контроль, но по различным причинам начали принимать участие в схемах по отмыванию денег спустя некоторое время или незамедлительно после принятия на обслуживание. Кроме того, целью статьи является представление концепций формализации анализа информации в различные наборы факторов для использования в математических моделях, позволяющих оперативно получить количественную оценку риска вовлеченности клиента банка в схемы по отмыванию денег [6].

Предлагаемые подходы к анализу деятельности клиентов и факторы будут сформулированы для клиентов — юридических лиц, поскольку именно о таких клиентах банк располагает наиболее полной информацией из различных источников. Юридические лиц — клиенты банка в некоторых случаях принимают наиболее активное участие в известных схемах по легализации доходов, полученных преступным путем [4, 8].

Мы будем рассматривать юридические лица, прошедшие входной контроль при принятии на обслуживание, поэтому необходимо определить перечень случаев, в которых они могут начать заниматься отмыванием денег в банке. Это поможет сформировать адекватный перечень факторов для каждого из случаев в отдельности:

1. Потенциальный клиент прошел первичную оценку с несоответствующим уровнем риска. На его операции не были наложены ограничения (к примеру, в виде повышенных тарифов), и он

начал заниматься отмыванием денег с момента принятия на обслуживание.

2. Деятельность клиента в течение длительного промежутка времени не была связана с отмыванием денег. Спустя некоторое время клиент начинает заниматься отмыванием денег (частный случай: компания сменила владельца и/или сменился единоличный исполнительный орган, который решил использовать компанию с хорошей репутацией для отмывания денег).

3. Клиент в течение длительного времени не осуществлял в банке никакой деятельности или осуществлял её в незначительных масштабах.

В первом из рассматриваемых случаев оценивать риск осуществления клиентом операций, связанных с отмыванием денег (далее – риск клиента), следует, как степень отклонения его финансовой деятельности от характерной деятельности для группы клиентов, с аналогичными показателями (вид деятельности, штат сотрудников, планируемые обороты по счету, наличие или отсутствие валютных операций и пр.). Группировку клиентов можно осуществить, к примеру, с использование метода кластерного анализа. Таким образом значимым факторам, предлагаемым к включению в скоринговую модель для данной группы клиентов относятся:

1. Время прошедшее с момента регистрации (мес.).

2. Время прошедшее с момента смены единоличного исполнительного органа и/или бенефициарного владельца (мес.).

3. Частота смены единоличного исполнительного органа и/или бенефициарного владельца в течение последних 12 месяцев.

4. Частота смены адресов регистрации в течение последних 12 месяцев.

5. Время, прошедшее с открытия счета (мес.).

6. Объем снимаемой/вносимой наличности (тыс. руб./мес.).

7. Частота операций по снятию/внесению наличности (шт. мес.).

8. Объем исходящих и входящих платежей в рамках внешнеэкономической деятельности – валютных операций (шт. мес.).

9. Объем операций по переводу средств на счета в иные банках (тыс. руб./мес.).

10. Объем операций по зачислению средств со счетов в иных банках (тыс. руб./мес.).

11. Объем проводимых расходных/приходных в месяц операций (тыс. руб./мес.). Данный показатель можно разбить на 2–3 подгруппы, к примеру:

11.1. Объем проведения небольших операций (до 300 тыс. руб).

11.2. Объем проведения средних операций (от 300 тыс. руб. до 2 млн. руб.).

11.3. Объем проведения крупных операций (от 2 млн. руб).

12. Частота проводимых расходных и приходных операций. Также можно разбить на 2–3 подгруппы:

12.1. Частота проведения небольших операций (до 300 тыс. руб).

12.2. Частота проведения средних операций (от 300 тыс. руб. до 2 млн. руб.).

12.3. Частота проведения крупных операций (от 2 млн. руб).

13. Объем и частота выплат заработной платы сотрудникам (тыс. руб./мес. и шт./мес.).

14. Объемы и регулярность уплаты налогов в бюджет (тыс. руб./мес. и шт./мес.).

15. Количество постоянных контрагентов-плательщиков (шт.).

16. Количество постоянных контрагентов-получателей (шт.).

17. Количество разовых контрагентов-плательщиков (шт.).

18. Количество разовых контрагентов-получателей (шт.).

19. Объем операций по зачислению на физических лиц (тыс. руб./мес.).

20. Количество физических лиц, получающих денежные средства от клиента.

21. Объемы займов, полученные от третьих лиц (тыс. руб.).

22. Объемы займов представленных третьим лицам (тыс. руб.).

23. Объемы расходных операций с контрагентами, признанными подозрительными банком на текущий момент (% от общего дебетового оборота).

24. Объемы приходных операций с контрагентами, признанными подозрительными банком на текущий момент (% от общего кредитового оборота).

25. Количество контрагентов, ранее признанных банком подозрительными (шт.).

В работах [5,7] были предложены скоринговые и скоринговые логистические модели оценки риска вовлеченности потенциального клиента банка в схемы по отмыванию денег. В данной работе предложенные модификации математических моделей для оценки риска вовлеченности в схемы по отмыванию денег состоявшихся и работающих некоторое врем клиентов банков. При этом в предлагаемые модели вводятся перечисленные выше факторы:

$$S = l_0 + l_1 \cdot x_1 + l_2 \cdot x_2 + \ldots + l_n \cdot x_n + \varepsilon \quad (1)$$

$$R = \frac{1}{1 + \exp(-(l_0 + l_1 \cdot x_1 + l_2 \cdot x_2 + \ldots l_n \cdot x_n + \xi))} \quad (2)$$

В линейной скоринговой модели (1): S — скоринговый балл, не ограниченный сверху, отображающий степень вовлеченности рассматриваемого клиента в схемы по отмыванию денег, исходя из вектора рассматриваемых

в модели факторов (x_1,…x_n). l_0 — константа определяющая минимальную степень вовлеченности, а l_1, …, l_n — весовые коэффициенты при рассматриваемых факторах, определяющие степень их влияния на итоговые скоринговый балл, ε – ошибка модели.

В логистической скоринговой модели (2) приводимой к линейному виду: R — итоговый скоринговый балл ограничен сверху и снизу и не может принимать значения меньше нуля или больше 1, что позволяет интерпретировать полученный результат непосредственно как меру риска, вовлеченности клиента в схемы по отмыванию денег. По этой причине удобства интерпретации конечного результата делает использование модели (2) более предпочтительным, хотя для построения адекватной модели подобного типа потребуется использование значительного количества наблюдений и технически является более трудоемким. ξ — ошибка модели.

На основании полученных с использованием моделей (1) и (2) результатов банк может принять различные меры по анализу отдельно взятого клиента и управлению риском от его обслуживания, к примеру:

- инициировать запрос документов для уточнения деятельности клиента;
- выставить повышенные тарифы на всю деятельность клиента или отдельные операции, которые вызывают подозрения;
- отказать клиенту в проведении операций по счетам в банке вплоть до прекращения обслуживания.

Для второй группы клиентов допустимо использовать подход, предлагаемый для первой группы, однако банку не должен игнорировать информацию, собранную о деятельности клиента в течение длительного периода (год и более). Риск в данном случае рассматривается как степень отклонения деятельности клиента в текущий момент от его характерной деятельности в банке. Для оценки риска клиентов второго типа предлагаются следующие факторы:

1. Изменение в объемах приходных и расходных операциях в месяц относительно среднемесячного уровня, (в некоторых случаях следует учесть фактор сезонности). Изменения могут отслеживаться по подгруппам операций:

1.1. Изменения в объемах проведения небольших операций (до 300 тыс. руб).

1.2. Изменения в объемах проведения средних операций (от 300 тыс. руб. до 2 млн. руб.).

1.3. Изменения в объемах проведения крупных операций (от 2 млн. руб).

2. Изменения в частоте приходных и расходных операций в месяц относительно среднемесячного уровня. Также можно разбить на подгруппы:

2.1. Изменения частоты проведения небольших операций (до 300 тыс. руб).

2.2. Изменения частоты проведения средних операций (от 300 тыс. руб. до 2 млн. руб.).

2.3. Изменения частоты проведения крупных операций (от 2 млн. руб).

3. Замещение, добавление и/или сокращение контрагентов-плательщиков и/или контрагентов-получателей.

4. Сокращение объемов и/или частоты выплат по зарплате.

5. Сокращение штата сотрудников.

6. Сокращение выплат по арендной плате за площади и/или оборудования.

7. Сокращение размера уставного капитала.

8. Сокращение объема основных средств.

9. Изменение объемов полученных от третьих лиц займов.

10. Изменение объемов представленных третьим лицам займов.

11. Изменение объемов валютных операций.

12. Смена адреса и/или региона деятельности.

13. Смена генерального директора и/или бенефициарного владельца.

14. Смена основного вида деятельности.

Во всех перечисленных выше случаях, кроме пунктов 12-14, изменение предлагается рассчитывать отношение разницы между среднемесячным значением и текущим значением показателя к среднемесячному его значению.

Для получения оценки степени вовлеченности клиента в схемы по отмыванию денег в данном случае также предлагается использовать модели (1) и (2). Указанные факторы можно использовать либо в дополнение к факторам модели, указанным для первой группы клиентов, либо как самостоятельный набор факторов.

Меры, доступные банку для управления и минимизации риска, оцененного с использованием данного набора факторов, идентичны мерам, принимаемым в отношении первой группы клиентов.

Для третьей группы клиентов можно использовать подход и набор факторов, идентичный подходу для первой группы клиентов. При этом клиент рассматривается как новый, независимо от того, как долго он находился в спящем режиме. Сам факт подобного поведения клиента также может характеризовать его как потенциально вовлеченное в схемы по отмыванию денег лицо, поскольку экономическая целесообразность подобного поведения отсутствует. Подобное поведение можно учесть в скоринговой модели в виде бинарной переменной.

Главной проблемой применения предлагаемых подходов для оценки деятельности клиентов банка на практике является сбор достаточного объема информации (наблюдений) и формирование статистики наложения санкций на клиентов. Поскольку в начале анализ клиентской деятельности будет осуществляться в ручном режиме штатом аналитиков с применением базовых кри-

териев, характеризующих подозрительную деятельность клиентов, к примеру, на основании рекомендаций публикуемых Банком России. И только по факту накопления достаточного объема наблюдений появляется возможность проводить оценку риска клиента с использованием предложенных скоринговых моделей.

Развитие предлагаемых в статье подходов заключается в исследовании отдельных групп клиентов, сформированных с помощью кластерного анализа, по таким факторам как: вид деятельности, масштабы деятельности, регион осуществления деятельности, осуществление внешнеэкономической деятельности и т.д. Это позволит построить конкретные виды скоринговых моделей оценки риса, как отклонения деятельности отдельно взятого лица от характерного поведения группы. На этой основе возможна разработка эффективных подходов управления рассматриваемым риском с активным использованием не только инструментов, предлагаемых законодательством, но и гибких экономических механизмов. Это позволит банкам минимизировать количество случаев, в которых банк ошибочно отказывает потенциальному или состоявшемуся клиенту в обслуживании на основании имеющихся подозрений с целью отказа от риска. Подобный подход может привести к тому, что новые инновационные виды и формы ведения бизнеса в России могут оказаться в ситуации, когда ни один из банков не рискнет взять их на обслуживание, не желая разбираться в сути деятельности клиентов, и принимать подобные риски.

РИСК

Библиографический список:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (в редакции от 29.03.2016).

2. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора за 2015 г. //Издания Банка России [Электронный ресурс].Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9525 (дата обращения: 01.02.2017).

3. Информационное письмо о критериях определения признаков высокой вовлеченности кредитной организации в проведение сомнительных безналичных и наличных операций от 07.04.2016 ИН-01-41/21 [Электронный ресурс].Режим доступа: https://www.cbr.ru/analytics/standart_acts/bank_supervision/in-01-41_21.pdf (дата обращения: 01.02.2017).

4. Глухов Д.В. Современное состояние легализации (отмывания) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем / Д.В. Глухов //Молодой ученый. 2013. № 6. С. 543–546.

5. Долгополов А.А. Анализ факторов предрасположенности потенциальных клиентов банка к совершению сомнительных финансовых операций // Наука и бизнес: пути развития. 2016. № 10. С. 56–61.

6. Молова Л.А. Международные методы минимизации риска легализации доходов, полученных преступным путем, и особенности их реализации в Российской Федерации// Современные проблемы науки и образования 2014 г. №1 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.science-education.ru/115-12130 (дата обращения: 01.02.2017).

7. Петров Л.Ф., Долгополов, А.А. Формализация оценки благонадежности клиентов кредитных организаций в рамках противодействия легализации денежных доходов // Фундаментальные исследования. 2015. № 2. Ч.3. С. 563–567.

8. Танющева Н.Ю. О схематизации процесса отмывания теневых капиталов // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. 2011. № 1. С. 36–39.

маркетинг и логистика

- новости
- аналитические материалы, статьи
- законодательство, нормативные акты, комментарии
- маркетинговые исследования

www.itkor.ru

реклама

Ю. Кутырев,
аспирант кафедры государственных и муниципальных финансов ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

Методика оценки уровня организации и эффективности внутреннего финансового контроля и аудита в сфере бюджетных правоотношений

Аннотация: в статье рассмотрены проблемы при осуществлении анализа внутреннего финансового контроля и аудита органами внутреннего государственного финансового контроля. Автором предложена методика оценки уровня организации внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита и методика оценки эффективности внутреннего финансового контроля. На основе данных методик можно делать более аргументированные выводы о состоянии внутреннего финансового контроля и аудита в организации.
Ключевые слова: внутренний финансовый контроль, внутренний финансовый аудит, Федеральное казначейство, бенефициар контроля, государственный финансовый контроль, ведомственный контроль, методика оценки.

Annotation: in article considered problems of analyze internal financial control and audit by departments of state financial control. The author suggested method for evaluation internal financial control and internal financial audit and assessment its effectiveness. This methods show real status of internal financial control and audit in organization.
Keywords: internal financial control, internal financial audit, Federal Treasury, the beneficiary of control, state financial control, department financial control, assessment methodology.

Построение модели внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита в организации является актуальным вопросом. В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации Федеральное казначейство и органы внутреннего государственного финансового контроля должны проводить анализ осуществления главными администраторами бюджетных средств внутреннего финансового контроля и аудита (далее — ВФК, ВФА) [1, ч. 4 ст. 157].

Проблемы оценки качества финансового контроля рассматривались такими авторами, как Дейнега В.Н., Слизкая В.П., Костарнова Е.В., Куликова И.В., Маркина Е.В., Махажихов А.А., Останина Е.В., Тюленева Т.А., Узлов М.С., Хамзина И.И., Черепанова Н.А. [8, 9, 11, 12, 13, 14, 15, 16]. В то же время отсутствие единого, унифицированного подхода в органах внутреннего государственного (муниципального) финансового контроля (далее — ГМФК) может привести к формализации анализа, а также к искажению результатов эффективности ВФК и ВФА. По нашему мнению, анализировать осуществление ВФК и ВФА можно исходя из трех составляющих: определение бенефициара ВФК и ВФА; оценка уровня организации ВФК и ВФА; оценка эффективности ВФК.

Бенефициаром ВФК и ВФА является руководитель организации, заинтересованный в результатах контроля и принимающий управленческие решения [8]. Бенефициар ВФК и ВФА является основой построения модели ВФК и ВФА в организации, поскольку именно он заинтересован в результатах контроля. Если же бенефициаром ВФК и ВФА является не руководитель, а иное заинтересованное лицо, то такой финансовый контроль, скорее всего, не относится к сфере ВФК и ВФА. Например, если бенефициаром является вышестоящая организация, тогда можно говорить о ведомственном контроле, а не внутреннем. В этом случае результаты ВФА сложно назвать объективными, поскольку они предоставляются напрямую от нижестоящей организации и не соответствуют принципу функциональной независимости.

На сегодняшний день унифицированная методика оценки уровня организации ВФК и ВФА отсутствует. Органы ГМФК проводят оценку на основе собственных разработанных стандартов и регламентов. Разработка единой методики необходима с целью объективного анализа выстроенной системы ВФК и ВФА, сравнение с другими системами, выявление недостатков и преимуществ.

За основу оценки организации можно использовать модель ВФК и ВФА, состоящую из контрольной среды, определения и оценки рисков, методов контроля, объективного и субъективного результата контроля [9]. Авторская методика оценки уровня организации ВФК и ВФА представлена в таблице 1.

Оценка организации ВФК и ВФА осуществляется по 100-балльной шкале.

Контрольная среда является основой ВФК и ВФА. Она формирует основные правила путем создания положений, регламентов, стандартов, отсутствие которых ставит под сомнение уровень организации ВФК и ВФА как такового. В этой связи отсутствие контрольной среды автоматически делает нецелесообразным дальнейший анализ. Аналогичная ситуация в случае, если бенефициаром ВФК и ВФА является лицо, отличное от руководителя.

Наличие инструментов определения и оценки рисков может сказать о риск-ориентированном

Таблица 1

Методика оценки уровня организации ВФК и ВФА

№	Наименование	Максимальное значение	Штрафы	
			при наличии недостатков	при отсутствии показателя
1	2	3	4	5
1	**Контрольная среда**	**0–50**		
1.1	Общие положения ВФК и ВФА	0–5		
1.1.2	Функция по осуществлению ВФК, ВФА зафиксирована в положении СП и должностных регламентах субъекта ВФК, ВФА	5	2	5
1.2	Организация ВФК	0–22		
1.2.1	Бенефициаром ВФК является руководитель организации (если нет, то п. 4.1 равен нулю)	7	7	
1.2.2	Осуществление ВФК предусмотрено во всех структурных подразделениях, осуществляющие внутренние бюджетные процедуры	5	2	5
1.2.3	Разработана процедура планирования, в том числе сроки	2	1	2
1.2.4	Разработана процедура осуществления ВФК, в том числе сроки	2	1	2
1.2.5	Разработана процедура отчетности по результатам ВФК, в том числе сроки	2	1	2
1.2.6	Предусмотрено осуществление предварительного ВФК СП	2	2	
1.2.7	Предусмотрено осуществление последующего ВФК СП	2	2	
1.3	Организация ВФА	0–23		
1.3.1	Бенефициаром ВФА является руководитель организации (если нет, то пп. 1.3, 4.2 равны нулю)	7	7	
1.3.2	Назначен субъект ВФА (если нет, то пп. 1.3, 4.2 равны нулю)	3	3	
1.3.3	Субъект ВФА подчиняется напрямую руководителю и курируется руководителем (если нет, то п. 4.2 равен нулю)	3	3	
1.3.4	Разработана процедура и сроки планирования ВФА	2	1	2
1.3.5	Разработана процедура и сроки осуществления ВФА	2	1	2
1.3.6	Разработана процедура и сроки отчетности по результатам ВФА	2	1	2
1.3.7	Сформированы методы осуществления ВФА	2	2	
1.3.8	План осуществления ВФА выполняется на 100%	2	2	
2	**Определение и оценка рисков**	**0–20**		
2.1	В СП сформирован перечень операций действий	2	1	2
2.2	В СП сформирована карта ВФК	5	2	5
2.3	Карта ВФК актуализируется не реже 1 раза в год	3	3	
2.4	Определены способы оценки рисков	5	2	5
2.5.	Имеет место риск-ориентированный ВФА, осуществляется внеплановый ВФА	5	2	5
3	**Методы контроля**	**0–10**		
3.1	Осуществляется самоконтроль	1	1	
3.2	Осуществляется контроль по уровню подчиненности	3	2	3
3.3	Осуществляется смежный контроль	3	2	3
3.4	Осуществляется ВФА с использованием методов ВФА (см. п. 1.3.6)	3	3	
4	**Результаты ВФК, ВФА**	**0–20**		
4.1	Субъективные результаты	0–10		
4.1.1	Формируются результаты ВФК, которые можно отнести к зависимым (субъективным)	5	5	
4.1.2	Отчет по результатам ВФК доводится до руководителя оперативно в течение недели (нет штрафа), от недели до месяца (штраф - 2 б.), дольше месяца (штраф – 5 б.)	5	2	5
4.2	Объективные результаты	0–10		
4.2.1	Формируются результаты ВФА, которые можно отнести к независимым (объективным)	5	5	
4.2.2	Отчет по результатам ВФА доводится до руководителя в течение недели после проведения ВФА	5	5	
Сумма = п. 1+ п.2+п.3+п.4		**0–100**		

подходе организации. На каждое рисковое направление определяются методы контроля, позволяющие минимизировать риски, что воплощается в организации определенных действия по недопущению появления неблагоприятных событий (предварительный контроль), а также действий по выявлению реализовавшихся неблагоприятных событий (последующий контроль).

Результаты субъективного контроля предоставляются напрямую объектом контроля. Результаты объективного контроля представляются функционально независимым субъектом.

Совокупность набранных баллов определяется по следующей формуле:

$$L = \sum (Mi - Fi),$$

где L — сумма баллов по результатам оценки уровня организации внутреннего контроля;
M_i — максимально возможный балл элемента в системе внутреннего контроля;
F_i — штрафные баллы за наличие недостатков или отсутствие элемента в системе внутреннего контроля.
По совокупности полученных баллов можно судить об уровне организации внутреннего контроля:

- от 90 до 100 баллов — первый уровень организации внутреннего контроля;
- от 70 до 89 баллов — второй уровень организации внутреннего контроля;
- от 50 до 69 баллов — третий уровень организации внутреннего контроля;
- менее 50 баллов — четвертый уровень организации внутреннего контроля.

На основе представленной авторской методики проведем оценку уровня организации ВФК и ВФА в типичном территориальном органе Федерального казначейства (далее — ТОФК). Результат представлен в таблице 2.

Исходя результатов оценки ТОФК получает практически максимальные баллы по организации ВФК, определении и оценке рисков, методам контроля, субъективным результатам ВФК. Организация и регламентация ВФК и ВФА, методы контроля, определение и оценка рисков закреплены нормативными документами [3; 4; 5; 6; 7]. Имеет место штраф за последующий ВФК, связанный с тем, что нормативными документами не предусмотрен последующий ВФК в структурных подразделениях ТОФК.

В типичном ТОФК имеет место штраф в размере 33 баллов, связанного с отсутствием бенефициара ВФА в лице руководителя. Это связано с тем, что результаты ВФА находят свое отражение в результативности ТОФК и направляются в Федеральное казначейство [2]. Далее составляется рейтинг ТОФК, который является основанием для принятия управленческих решений, в том числе для материального стимулирования. Таким образом, чем меньше нарушений выявит у себя ТОФК, тем выше его результативность, материальное обеспечение и, соответственно, меньше при обратной ситуации.

В этой связи, можно предположить, что руководитель ТОФК не заинтересован в выявлении нарушений по результатам ВФА, что противоречит принципу достоверности [10]. В таком случае, бенефициаром контроля выступает Федеральное казначейство, принимающее решения на основе полученной информации. А результаты контроля сложно отнести к объективным, так как они направляются напрямую от объекта контроля (нижестоящей организации). Поэтому ТОФК набирает только 65 баллов и относится к 3 уровню организации ВФК и ВФА.

В случае, если получение результатов замкнется на руководителе и он станет бенефициаром ВФА, а результаты ВФА будут анализироваться только при ведомственных проверках, то, исходя из методики, типичный ТОФК может набрать до 98 баллов и будет относиться к 1 уровню организации, потому что деятельности по ВФА будет организована и есть все основания отнести результаты ВФА к объективным.

Также считаем целесообразным осуществлять оценку результативности деятельности ТОФК по иным показателям, чем по результатам ВФА в ТОФК. Например, по количеству обработанных документов, количеству клиентов, нагрузке, выполнению особо значимых мероприятий, отсутствию аргументированных жалоб и пр.

Эффективность ВФК можно оценить посредством ВФА по следующей формуле:

$$R = \sum \frac{Hi \cdot Kj}{Di} \cdot 1000,$$

где R — эффективность ВФК (уровень риска);
H_i — количество выявленных нарушений или количество документов с нарушениями;
K_i — значимость риска;
D_i — количество проверенных документов.

Уровень риска может исчисляться как в количественном, так и в денежном выражении. В случае наличия нескольких нарушений по одному документу при количественной оценке эффективности ВФК количество выявленных нарушений составляет 1,0.

Уровень риска меньше либо равный 1,0 можно назвать умеренным риском (ВФК эффективен). Если уровень риска равен 1,0, то на 1000 документов один документ сформирован с нарушением. Если уровень риска исчисляется в денежном выражении, то по операциям, действиям на каждые 1000 рублей один рубль проведен с нарушением.

Уровень риска в промежутке от 1 до 5 означает средний уровень риска (ВФК недостаточно эффективен). В этом случае необходимо усилить

Таблица 2

Оценка уровня организации ВФК и ВФА в ТОФК

№	Наименование	M	F	L
1	2	3	4	5
1	**Контрольная среда**	**50**	**25**	**25**
1.1	Общие положения ВФК и ВФА	5	0	5
1.1.2	Функция по осуществлению ВФК, ВФА зафиксирована в положении СП и должностных регламентах субъекта ВФК, ВФА	5	0	5
1.2	Организация ВФК	22	2	20
1.2.1	Бенефициаром ВФК является руководитель организации (если нет, то п. 4.1 равен нулю)	7	0	7
1.2.2	Осуществление ВФК предусмотрено во всех структурных подразделениях, осуществляющие внутренние бюджетные процедуры	5	0	5
1.2.3	Разработана процедура планирования, в том числе сроки	2	0	2
1.2.4	Разработана процедура осуществления ВФК, в том числе сроки	2	0	2
1.2.5	Разработана процедура отчетности по результатам ВФК, в том числе сроки	2	0	2
1.2.6	Предусмотрено осуществление предварительного ВФК СП	2	0	2
1.2.7	Предусмотрено осуществление последующего ВФК СП	2	2	0
1.3	Организация ВФА	23	23	0
1.3.1	Бенефициаром ВФА является руководитель организации (если нет, то пп. 1.3, 4.2 равны нулю)	7	7	0
1.3.2	Назначен субъект ВФА (если нет, то пп. 1.3, 4.2 равны нулю)	3	0	3
1.3.3	Субъект ВФА подчиняется напрямую руководителю и курируется руководителем (если нет, то п. 4.2 равен нулю)	3	0	3
1.3.4	Разработана процедура и сроки планирования ВФА	2	0	2
1.3.5	Разработана процедура и сроки осуществления ВФА	2	0	2
1.3.6	Разработана процедура и сроки отчетности по результатам ВФА	2	0	2
1.3.7	Сформированы методы осуществления ВФА	2	0	2
1.3.8	План осуществления ВФА выполняется на 100%	2	0	2
2	**Определение и оценка рисков**	**20**	**0**	**20**
2.1	В СП сформирован перечень операций действий	2	0	2
2.2	В СП сформирована карта ВФК	5	0	5
2.3	Карта ВФК актуализируется не реже 1 раза в год	3	0	3
2.4	Определены способы оценки рисков	5	0	5
2.5.	Имеет место риск-ориентированный ВФА, осуществляется внеплановый ВФА	5	0	5
3	**Методы контроля**	**10**	**0**	**10**
3.1	Осуществляется самоконтроль	1	0	1
3.2	Осуществляется контроль по уровню подчиненности	3	0	3
3.3	Осуществляется смежный контроль	3	0	3
3.4	Осуществляется ВФА с использованием методов ВФА (см. п. 1.3.6)	3	0	3
4	**Результаты ВФК, ВФА**	**20**	**10**	**10**
4.1	Субъективные результаты	10	0	10
4.1.1	Формируются результаты ВФК, которые можно отнести к зависимым (субъективным)	5	0	5
4.1.2	Отчет по результатам ВФК доводится до руководителя оперативно в течение недели (нет штрафа), от недели до месяца (штраф - 2 б.), дольше месяца (штраф – 5 б.)	5	0	5
4.2	Объективные результаты	10	10	0
4.2.1	Формируются результаты ВФА, которые можно отнести к независимым (объективным)	5	5	0
4.2.2	Отчет по результатам ВФА доводится до руководителя в течение недели после проведения ВФА	5	0	5
Сумма = п. 1+ п.2+п.3+п.4		**100**	**35**	**65**

самоконтроль, контроль по уровню подчиненности, смежный контроль с целью снижения уровня риска до умеренного уровня. При необходимости и наличии кадровых ресурсов, возможно осуществление мониторинга со стороны органа, осуществляющего ВФА.

Уровень риска выше 5 означает высокий уровень риска (ВФК неэффективен). В этом случае, помимо усиления самоконтроля, контроля по уровню подчиненности, смежного контроля, необходимо усиление внимания со стороны органа ВФА, в том числе увеличить количество проверяемых документов структурного подразделения. Мониторинг проводится до тех пор, пока уровень риска не станет умеренным.

Пример использования показатели оценки эффективности ВФК в структурном подразделении ТОФК приведен в таблице 3.

Таблица 3

Пример оценки эффективности ВФК в ТОФК

№	Наименование нарушения	Ki	2015 год			2016 год		
			Di1	Hi1	R1	Di2	Hi2	R2
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Несвоевременное формирование, предоставления выписок (приложений к выпискам)	1	2971	174	58,57	2239	2	0,89
2	Нарушение сроков формирования и предоставления отчетов о состоянии ЛС	1	544	1	1,84	406	0	0,00
3	Соблюдение сроков передачи информации финансовым органам	1	2984	16	5,36	2088	0	0,00
4	Факты санкционирования нецелевого использования бюджетных средств, неправомерного санкционирования кассовых операций УБП, НУБП	1	1939	0	0,00	1022	0	0,00
5	Соблюдение порядка учета бюджетных обязательств	1	1480	0	0,00	913	0	0,00
6	Факты нарушения порядка исполнения судебных актов, решений налоговых органов, предусматривающих обращение взыскания на средства бюджетов БС РФ по денежным обязательствам КУ, на средства БУ, АУ	0,8	6	0	0,00	8	0	0,00
Сумма			9924	191	65,77	6676	2	0,89

По данным вопросам в 2015 году в структурном подразделении ТОФК выявлено 191 нарушение в 9924 документах. Общий уровень риска составил 65,77, что позволяет сделать вывод о неэффективности ВФК.

Наибольшее количество нарушений выявлено по показателю формирования и предоставления выписок (приложений к выпискам) клиентам и составляет 174. Уровень риска составляет 58,57, что означает необходимость в усилении самоконтроля, контроля по уровню подчиненности, смежного контроля и повышении внимания со стороны органа ВФА.

Иная ситуация за 2016 год в том же структурном подразделении — выявлено два нарушения в 7387 документах. По всем показателям произошли снижения количества нарушений. Общий уровень риска составил 0,89, что говорит об эффективности внутреннего контроля в структурном подразделении. Усиление самоконтроля, контроля по уровню подчиненности, смежного контроля не обязательно, мониторинг со стороны органа ВФА не целесообразен. Аналогичным способом можно оценить эффективность ВФА в организации.

Таким образом, ключевую роль в построении системы ВФК и ВФА должен играть руководитель организации, как бенефициар ВФК и ВФА. Предложенные автором методики позволяют унифицировать деятельность по анализу осуществления ВФК и ВФА органами ГМФК, выявляют недостатки в построении системы ВФК и ВФА у главных администраторов бюджетных средств, содействуют принятию управленческих решений по ликвидации слабых сторон, что ведет к повышению эффективности управления бюджетными средствами.

РИСК

Библиографический список:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ.

2. Об утверждении показателей оценки результативности деятельности управлений Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации: Приказ Федерального казначейства от 30.12.2014 № 338.

3. Об утверждении стандартов внутреннего контроля и внутреннего аудита Федерального казначейства, применяемых контрольно-аудиторскими подразделениями Федерального казначейства при осуществлении ими контрольной и аудиторской деятельности: Приказ Федерального казначейства от 31.03.2016 № 73.

4. Об утверждении классификатора внутренних (операционных) казначейских рисков по направлениям деятельности управления Федерального казначейства по субъекту Российской Федерации (субъектам Российской Федерации, находящимся в границах Федерального округа): Приказ Федерального казначейства от 15.12.2016 № 469.

5. Об утверждении стандарта внутреннего контроля Федерального казначейства: Приказ Федерального казначейства от 16.12.2016 № 475.

6. Об утверждении Положения об управлении внутренними (операционными) казначейскими рисками, внутреннем контроле и внутреннем аудите в Федеральном казначействе: Приказ Федерального казначейства от 19.12.2016 № 478.

7. Об утверждении стандарта осуществления последующего оперативного внутреннего автоматизированного контроля в территориальных органах Федерального казначейства: Приказ Федерального казначейства от 25.12.2015 № 368.

8. Дейнега, В.Н. Современные подходы к оценке эффективности внутреннего контроля субъектов малого и среднего бизнеса / В.Н. Дейнега // Сборник мат. международной научно-практической конференции. Сочи. 5–9 октября 2016 г. С. 56–59.

9. Куликова И.В. Методические подходы к оценке системы внутреннего контроля за дебиторской задолженностью в страховых организациях / И.В. Куликова // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Красноярск. 10 ноября 2015 г. С. 138–141.

10. Кутырев, Ю.А. Дискуссионные вопросы сущности и видов финансового контроля / Ю.А. Кутырев // Управление экономические системами. 2017. № 2.

11. Кутырев, Ю.А. Система внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита в Федеральном казначействе / Ю.А. Кутырев // Науковедение. 2016. Том 8. № 6.

12. Кучерова, Е.В. К вопросу об оценке эффективности внутреннего финансового контроля организации / Е.В. Кучерова, Н.А. Черепанова, Е.В. Останина // Сборник мат. международного экономического форума. Кемерово. 20 мая 2014 г.

13. Маркина, Е.В. Эффективность внутреннего государственного финансового контроля / Е.В. Маркина, Т.А. Якушина // Финансы, денежное обращение и кредит. 2016. С. 73–86.

14. Слизкая, В.П. Факторы и показатели эффективности внутреннего финансового контроля в учреждениях МЧС России / В.П. Слизкая, А.А. Мажажихов, Е.В. Костарнова // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2015. № 3. С. 114–119.

15. Узлов М.С. Анализ контрольной среды при оценке системы внутреннего контроля предприятия / М.С. Узлов // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. 2016 г. С. 142–146.

16. Хамзина И.И. Применение сбалансированной системы показателей при оценке эффективности системы внутреннего контроля / И.И. Хамзина // Science time. 2016. С. 509–514.

АКАДЕМИЯ МБА

www.a-mba.ru

Академия менеджмента и бизнес-администрирования

ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

«Российский экономический журнал»
www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Финансовая жизнь»
www.flife-online.ru

Научно-практическое аналитическое издание объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал включен в перечень ВАК.

«Менеджмент и бизнес-администрирование»
www.mba-journal.ru

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи

РЕКЛАМА

Роль стандартизации в развитии менеджмента качества на предприятиях индустрии гостеприимства

С. Скобкин,
д. э. н., доцент, профессор кафедры гостиничного и туристического бизнеса,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,

Я. Белавина,
аспирант, кафедра гостиничного и туристического бизнеса,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,

Г. Калита,
аспирант, кафедра гостиничного и туристического бизнеса,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Аннотация: в приведенной статье процесс управления качеством на предприятиях индустрии гостеприимства рассматривается во взаимосвязи с внедрением стандартов в данной сфере и оценивается их влияние на состояние отрасли. Также авторами приводятся результаты применения систем менеджмента качества и некоторых элементов управления качеством в международной практике.
Ключевые слова: стандарты, гостиничное предприятие, гостиничный бизнес, менеджмент качества, стандарты качества, техническое качество, функциональное качество.

Annotation: provided article discusses the development of standards for the enterprises of hospitality industry on the basis of quality management system. In addition to that, authors propose a model of quality management system that allows to create competitive advantages and make sale of the hospitality industry services stable, as well as activity of the enterprises highly profitable. Besides that, the article describes an algorithm of usage and implementation of the presented quality management subsystems in the operation of the hotel enterprise.
Keywords: standards, hotel enterprise, hotel business, system, quality management system, quality standards, technical quality, functional quality.

Актуальность научной статьи обусловлена тенденцией перехода российского рынка услуг гостеприимства к стандартизации, в частности внедрением отдельными хозяйствующими субъектами систем менеджмента качества, что позволяет им создавать конкурентные преимущества. Кроме того, на данном этапе переориентирования современной экономики Российской Федерации, стандартизации может стать ключом к повышению спроса на услуги российских предприятий сферы размещения среди туристов.

Эффективность функционирования предприятий индустрии гостеприимства тесно связана с качеством предоставляемых услуг. Достижение качества в сфере обслуживания – важная задача, решение которой обеспечивает предпринимательский успех[1]. Деятельность в сфере гостеприимства предполагает высокую степень контакта и координации между служащими и гостями. Исходя из слов Д.К. Исмаева[2], наиболее часто встречающиеся действия в данном смысле ориентированы на повышение технического качества услуг предприятий. К примеру, в гостиничном предприятии к этому можно отнести: состояние номерного фонда, температура горячей воды, количество полотенец в номере, условия приготовления пищи т. д.

Результат применения стандартов качества напрямую зависит от корпоративного обучения сотрудников, правильного контроля со стороны руководства, а также наличие обратной связи с гостем.

Много внимания традиционно уделяется процессу обучения в гостиничных сетях. В Marriott сотрудники постоянно учатся на рабочих местах. Тем, кто занимается непосредственно обслуживанием гостей, преподают технологию работы в сфере гостеприимства, стресс-менеджмент, телефонный этикет и т. д. Менеджеры, в свою очередь, обучаются основам управления.

У сотрудников Marriott есть полномочия решать ряд проблем самостоятельно. Так, если электронный ключ не открывает дверь, в результате чего уставший гость вынужден снова спускаться на ресепшн, то сотрудник отеля может по личной инициативе компенсировать гостю негативные эмоции — положить в его комнату сладости или предложить бесплатную чашку чая или кофе.

1 Аддер Ю.П., Шеметова С.Е. Путь к системе экономики качества // Стандарты и качество. 2010.№ 4.

2 Исмаев Д.К. Маркетинг и управление качеством гостиничных услуг. – М.: Экономистъ, 2010.

Таблица 1

Показатели гостиничных сетей, использующих СМК

№	Место	Предприятие	Общий доход, млн. долл.
1	195	Marriott International	14 486
2	254	Hilton Worldwide Holdings	11 272
3	466	Wyndham Worldwide	5 536
4	562	Hyatt Hotels	4 328

Источник: Составлено автором на основе http://fortune.com

Таблица 2

Трёхступенчатая модель оценки впечатлений гостя во время пребывания в гостинице «Ворота», г. Москва

Область оценки	Средняя оценка (шкала 0–5)		
	Первое впечатление	Впечатление на 3–4 день пребывания	Впечатление перед выпиской
I ступень (важные показатели)			
Обслуживание на стойке ресепшн	3,9	3,9	3,9
Обустройство холла гостиницы	3,7	3,5	3,2
II ступень (показатели средней важности)			
Внешний вид сотрудника	4,1	4,2	4,2
III ступень (менее важные показатели)			
Картины и музыка в холле гостиницы	4,1	4,1	4
ИТОГО	15,8	15,7	15,3

Источник: Голубева А. Ю. Создание и распространение систем качества в гостиничных предприятиях Москвы на примере отеля «Ворота» // Молодой ученый. – 2015. – № 24. – С. 408–412.

В другой известной сети отелей Hilton, во всех корпоративных буклетах подчёркивается, что помимо прочих достоинств данной международной сети, в ней введена система менеджмента качества (СМК) по стандарту ISO 9001, а также ряд внутренних стандартов контроля качества услуг.

Сеть Best Western использует в своей деятельности систему управления репутацией отеля в Сети. Программа ReviewPro позволяет собирать все отзывы и упоминания об отеле, появляющиеся как в системах бронирования, так и в социальных сетях. Ежедневно собираемая информация систематизируется, на основе чего определяется текущий рейтинг отеля в Интернете, индекс лояльности, вычисляемый по 10-балльной шкале.

Эффективность стандартов гостиничной сети, пожалуй, можно объяснить их универсальностью: они объединяют как технические, так и функциональные требования качества. Кроме того, исследования, проведённые в области менеджмента качества, показывают, что отели, использующие в своей деятельности СМК способны лучше приспосабливаться к различным экономическим условиям.

По данным на 2016 год, гостиничные сети, сертифицировавшие СМК демонстрировали устойчивые операционные показатели, оставаясь в рейтинге крупнейших компаний США по версии Fortune 500 (см. табл. 1)[3].

Отдельные элементы менеджмента качества используются и на отечественном рынке. В качестве примера можно привести исследование, проведённое в гостинице «Ворота» (г. Москва) в 2015 году. Целью исследования было оценить удовлетворённость гостей с помощью соответствующей методики.

По итогам исследования были получены следующие результаты (см. табл. 2, табл. 3)[4]:

УСi – уровень сожалений из-за отсутствия i-го элемента в процессе обслуживания

УНi – уровень эмоционального настроя по поводу неправильного исполнения i-го элемента

УПi – уровень эмоционального настроя по поводу правильно исполненного i-го элемента

В результате проведенного исследования, по всем элементам оценки отель полностью разочаровал 29 гостей. Помимо этого, 20 человек оценили питание в гостинице как некачественное, 19 гостей поставили низкие оценки за номера и их обустройство. Остались недовольны работой персонала 22 % посетителей, 35 % негативно высказались о качестве дополнительных услуг.

В течение всего исследования было выявлено, что из 152 гостей, проживавших в отеле, остались полностью удовлетворены обслуживанием только 12 человек.

Дальнейшие действия руководства гостиницы «Ворота» были направлены на тщательный анализ полученных данных и устранение выявленных недостатков.

Из примера выше следует, что методика управления качеством оказала позитивный эффект на систему менеджмента предприятия в целом. Однако, по нашему мнению, практика локального использования элементов СМК не может полностью раскрыть потенциал её эффективности. Масштабной работе по управлению качеством в сфере гостеприимства могла бы предшествовать грамотная регламентация деятельности

3 Гареев Р.Р. Влияние систем менеджмента качества на финансовые показатели гостиничных предприятий // Молодой ученый. – 2015. – № 23. – С. 510–513.

4 Голубева А.Ю. Создание и распространение систем качества в гостиничных предприятиях Москвы на примере отеля «Ворота» // Молодой ученый. – 2015. – №2 4. – С. 408-412.

Таблица 3

Контрольная карта качества

Содержание и характеристика элементов обслуживания	Оценка восприятия элементов обслуживания		
	Отсутствует УСi	Исполнен неправильно УНi	Исполнен правильно УПi
Раздел I Критические элементы обслуживания			
Безопасность проживания		-5	5
Здоровая пища		-5	5
Раздел II Нейтральные элементы обслуживания			
Цвет униформ	-2	0	
Цветовая гамма интерьера в номере	-2	-1	
Раздел III Элементы обслуживания, приносящие удовлетворение			
Цветы и конфеты в номере бесплатно	0	-1	2
Живая музыка в холле	0	-1	1
Раздел IV Элементы обслуживания, приносящие разочарование			
Общественные туалеты в холле	-3	-1	0
Культура персонала		-3	0

Источник: Голубева А. Ю. Создание и распространение систем качества в гостиничных предприятиях Москвы на примере отеля «Ворота» // Молодой ученый. – 2015. – №24. – С. 408–412.

хозяйствующих субъектов на национальном уровне с помощью продвижения процессов стандартизации.

Реализация поставленных задач планируется, в частности, при помощи внедрения профессиональных стандартов. Применяться они будут при приеме на работу, аттестации сотрудников, формировании кадровой политики предприятия, разработке должностных инструкций, а также системы оплаты труда. Ожидается, что постепенно профстандарты заменят уже устаревшие квалификационные справочники.

В настоящее время уже утверждён ряд стандартов, среди них:

♦ 33.007 Руководитель/управляющий гостиничного комплекса/сети гостиниц. Приказ Минтруда России № 282н от 07.05.2015 г.;

♦ 33.008 Руководитель предприятия питания. Приказ Минтруда России № 281н от 07.05.2015 г.;

♦ 33.010 Кондитер. Приказ Минтруда России № 597н от 07.09.2015 г.;

♦ 33.011 Повар. Приказ Минтруда России № 610н от 08.09.2015 г.;

♦ 33.012 Специалист по подбору персонала (рекрутер). Приказ Минтруда России № 717н от 09.10.2015 г.;

♦ 33.013 Официант/бармен. Приказ Минтруда России № 910н от 01.12.2015 г.;

♦ 33.014 Пекарь. Приказ Минтруда России № 914н от 01.12.2015г.[5]

Кроме того, представляется целесообразным разработать профстандарты для категорий: «горничная», «работник по приёму и размещению гостей», «специалист по формированию, продвижению и реализации туристского продукта», которые в данный момент времени обсуждаются в профессиональной среде[6] (Табл. 4).

Как видно из таблицы 4, не все рекомендации были одобрены разработчиками профессиональных стандартов. Причина в большинстве случае в не соответствии требованиям Приказа Минтруда России «Об утверждении Макета профессионального стандарта»[7], а также другим Приказам Минтруда России[8], а также Постановлению Правительства Российской Федерации «О правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов»[9].

На текущий момент вышеперечисленные документы носят рекомендательный характер, однако в данной связи следует вспомнить, что относительно недавно классификация гостиниц и иных средств размещения была добровольной, а сейчас во многих регионах стала обязательной.

Приведенное в данной статье исследование наглядно показывает, что для достижения повышения уровня качества предоставления гостиничных услуг, средствам размещения необходимо разрабатывать и применять в своей работе профессиональные стандарты. В современных политических реалиях и экономических проблемах, связанных с геополитическим противостоянием, а также в рамках обсуждаемой в стране темы импортозамещения, именно профстандарты внедренные в работу российских гостиничных предприятий способны поднять их на новый уровень качества оказываемых услуг. В настоящее время сложилась благоприятная ситуация для национальных отельеров в связи с тем, что многие пользующиеся популярностью у наших туристов курорты за рубежом то закрываются для въезда

5 Сайт Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации http://www.rosmintrud.ru

6 Сайт Федерации рестораторов и отельеров http://frio.ru.

7 Приказ Минтруда России от 30 сентября 2014 г. № 671н «Об утверждении методических рекомендаций по проведению профессионально- общественного обсуждения и организации экспертизы проектов профессиональных стандартов».

8 Приказ Минтруда России от 12 апреля 2013 г. № 148н «Об утверждении уровней квалификации в целях разработки проектов профессиональных стандартов.

Приказ Минтруда России от 29 апреля 2013 г. № 170н «Об утверждении методических рекомендаций по разработке профессионального стандарта».

Приказ Минтруда России от 12 апреля 2013 г. № 147н (в ред. От 29.09.2014 г.) «Об утверждении Макета профессионального стандарта». 107

9 Приказ Минтруда России от 12 апреля 2013 г. № 147н (в ред. От 29.09.2014 г.) «Об утверждении Макета профессионального стандарта». 107

Таблица 4

Результаты обсуждения профессионального стандарта «Горничная»

Замечание, предложение	Решения, принятые разработчиками профстандарта
К необходимым знаниям в ОТФ 3.1. можно добавить; «Правила подбора и использования уборочного инвентаря»	Принято: отражено в необходимых знаниях по Трудовой функции 3.1.1. «Текущая уборка номерного фонда»
Другие характеристики: Клиентоориентированность, стрессоустойчивость, коммуникабельность.	Отклонено: в профстандарте не предусмотрено указание личностных качеств и профессиональных компетенций, только конкретные знания и умения.
Предлагаю добавить в необходимые умения – «Принимать решения и действовать согласно возложенным функциям и задачам в рамках компетенции»	Отклонено: Это обязательное условие работы любого сотрудника на любой должности, а не только на должности горничной
Считаю нужным отразить «Регистрация забытых и потерянных гостями (клиентами) вещей в установленном средством размещения порядке».	Принято частично: в последнем варианте проекта ПС в ТФ 3.1.1. «Текущая уборка номерного фонда» есть ТД «Регистрация забытых и потерянных гостями (клиентами) вещей». Что касается формулировки «в установленном средством размещения порядке», то это отражено в умении «Соблюдать регламенты, стандарты и нормативно-техническую документацию, используемую при уборке номерного фонда»
Организация работы горничной: для осуществления своей деятельности Горничная обеспечивается необходимым оборудованием и униформой, во время нахождения на рабочем месте. Горничная должна носить униформу. Для хранения униформы и личных вещей горничной предоставляется персональный шкафчик.	Отклонено: в макете профстандарта, утверждённом Приказом Минтруда России от 12 апреля 2013 г. № 147н «Об утверждении Макета профессионального стандарта» (в ред. От 29.09.2014 г.) отсутствует раздел, в котором можно было бы указать условия организации труда горничной

Источник: Зайцева Н.А. Практические аспекты информирования профессионального сообщества о разработке и применении профессиональных стандартов в индустрии гостеприимства // Российские регионы: взгляд в будущее. – 2016. – № 3 (8)

(Турция, Египет), то стали не доступны многим путешественникам в силу изменения курса национальной валюты к зарубежной (Европа, Азиатский регион и др.). Результаты социологических опросов, проведенных в период после введения по отношению к нашей стране санкций и ответных контрсанкций, показывают, что многие отечественные туристы готовы ездить на наши курорты, но единственным фактором, который их разочаровывает, является качество оказанных услуг. Особо остро эта проблема распространена на курортах Черноморского побережья, Северного Кавказа и др. В крупных туристических городах, как: Москва, Санкт-Петербург и др. данная проблема в меньшей степени существует по причине того, что практически полностью рынок гостиничных услуг находится в руках международных или национальных гостиничных цепей, где главный принцип работы связан со стандартизацией деятельности. Другие игроки данного рынка, в силу заинтересованности к сохранению конкурентоустойчивости своих гостиничных предприятий, тоже вводят в действие адаптированные под свою специфику профстандарты. Именно поэтому, мы считаем, что необходимо непросто разрабатывать профстандарты в сфере гостиничного бизнеса, но и еще их утверждать на государственном уровне не как рекомендательные, а как обязательные к применению представителям национального гостиничного бизнеса.

Кроме того, в этот самый же период отмечается небывалый интерес и рост посещаемости нашей страны со стороны зарубежных туристов. Этим обусловлена относительная дешевизна нашей страны для отдыха, по причине девальвации национальной валюты. В сложившейся ситуации в профессиональной сфере туристического бизнеса ведутся споры о том, что данный эффект будет постоянным или сойдет на нет после того, как наша валюта опять вырастет относительно основных мировых валют. На наш взгляд, это несущественно, наоборот, необходимо воспользоваться этой ситуацией и разработать и внедрить в работу наших гостиничных предприятий профстандарты деятельности для того, чтобы повысить уровень качества оказываемого сервиса и тем самым привить чувство удовлетворенности от получения гостиничных услуг в нашей стране. Тем самым, при помощи повышения качества оказываемых услуг за счет внедрения профстандартов, мы можем переориентировать внутреннего туриста и открыть наши туристические зоны для зарубежных гостей, в том числе и те, которые ранее не были востребованы у них: курортные зоны, здравницы, сибирский регион и др.

РИСК

Библиографичский список:

1. Адлер Ю.П., Шеметова С.Е. Путь к системе экономики качества // Стандарты и качество. 2010. № 4.

2. Гареев Р.Р. Влияние систем менеджмента качества на финансовые показатели гостиничных предприятий // Молодой ученый. – 2015. – № 23. – С. 510–513.

3. Голубева А. Ю. Создание и распространение систем качества в гостиничных предприятиях Москвы на примере отеля «Ворота» // Молодой ученый. – 2015. – № 24. – С. 408–412.

4. Зайцева Н.А. Практические аспекты информирования профессионального сообщества о разработке и применении профессиональных стандартов в индустрии гостеприимства // Российские регионы: взгляд в будущее. – 2016. – №3 (8)

5. Зайцева Н.А. Актуальные вопросы организации

оценки профессиональных квалификаций персонала в индустрии гостеприимства (на примере профессиональных стандартов «Официант (бармен)» и «Пекарь»)// Научно-практический журнал «Российские регионы: взгляд в будущее». 2015. № 3. С. 90–93.
6. Исмаев Д.К. Маркетинг и управление качеством гостиничных услуг. – М.: Экономистъ, 2010.
7. Кобяк М.В. Качество услуг в гостинично-туристском комплексе: вопросы управления. // Всероссийский научный журнал «Общественные науки». – М.: Издательство МИИ Наука. 2011.№ 2.
8. Кобяк М.В. Стратегия управления качеством продукции и услуг в гостиничном бизнесе. // Российское предпринимательство. – М.: Креативная экономика, № 5-2, 2011.
9. Ковалева Н.И., Никольская Е.Ю. Повышение качества гостиничных услуг на предприятиях индустрии гостеприимства. // Научный вестник МГИИТ. 2015. № 3.
10. Морозов М.А. Управление конкурентоспособностью услуг: модели качества // Вестник РГТЭУ. 2013. № 6 (77).
11. Приказ Минтруда России от 12 апреля 2013 г. № 147н (в ред. От 29.09.2014) «Об утверждении Макета профессионального стандарта». 107
12. Приказ Минтруда России от 12 апреля 2013 г. № 148н «Об утверждении уровней квалификации в целях разработки проектов профессиональных стандартов.
13. Приказ Минтруда России от 29 апреля 2013 г. № 170н «Об утверждении методических рекомендаций по разработке профессионального стандарта».
14. Приказ Минтруда России от 30 сентября 2014 г. № 671н «Об утверждении методических рекомендаций по проведению профессионально-общественного обсуждения и организации экспертизы проектов профессиональных стандартов».
15. Розанова Т.П., Маигова А.М. Маркетинговое управление качеством услуг в гостиничном бизнесе // Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова. 2007. № 3.
16. Скобкин С.С. Формула успеха для стратегии предприятия гостеприимства // Российское предпринимательство. – М.: Креативная экономика, № 2 (224), 2013.
17. http://www.rosmintrud.ru
18. http://frio.ru.

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru

Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам.
Выходит с 2001 года.
Издание включено в Перечень Высшей аттестационной комиссии России (ВАК) — список изданий, рекомендуемых для опубликования основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук.

реклама

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

Ю.Иванов,
д. э. н., доцент,
профессор кафедры экономики,
Университет «Дубна»

Подбор и оценка персонала по психологическим коэффициентам

Аннотация: в статье дается описание основных современных методов оценки персонала. Приводятся коэффициенты интеллекта и эмоциональности, показана их связь с соционическими характеристиками личности. Дополнительно предложены коэффициенты действия и мышления, показаны их связь с соционическими характеристиками.
Ключевые слова: подбор персонала; коэффициенты интеллекта, эмоций, действия, мышления, соционические характеристики.

Annotation: the article gives a description of the main modern methods of personnel assessment. Are the coefficients of intelligence and emotion, their connection to socionic characteristics of personality. Additionally, the offered odds of acting and thinking, their connection with personality characteristics.
Keywords: recruiting; the coefficients of the intellect, emotions, actions, thinking, personality characteristics.

Подбор персонала

Управление персоналом как особый вид управленческой деятельности переживает в мире настоящий бум. Современный менеджмент, в свою очередь приобретает все более инновационный характер. За последние десятилетия в развитых странах и в России развиваются такие методы управления персоналом как тестирование при приеме на работу, свободный режим работы и работа на дому, обучение в форме тренинга, коучинг (наставничество), фриланс (работа по временному найму) и другие методы.

В ряде компаний и во многих кадровых агентствах при подборе персонала применяют тестирование. Этот метод повышает объективность оценки кандидатов на определенную должность, осуществляет реализацию принципа равных возможностей. Тесты, используемые при приеме на работу, как правило, представляют собой наборы заданий. Они предназначены для определения уровня интеллекта или свойств личности, отношения человека к тем или иным ситуациям, позволяют выяснить его карьерные склонности, умение быть лидером и работать с людьми, проверяют профессиональные навыки и способность к обучению.

Следует отметить, что выявление личностных качеств нельзя считать тестом в прямом смысле этого слова: здесь нет верных и неверных ответов, как не может быть набранных очков и лучшего результата. Речь идет о том, что каждому виду деятельности соответствует определенный тип личности. То же самое касается склонностей и интересов.

Большое значение имеет психологическая совместимость в коллективе, особенно когда люди должны работать в тесном контакте или вынуждены находиться длительное время вместе (экспедиции, работа вахтовым методом и т. п.). В этой ситуации нет правильных ответов на вопросы тестов, люди не делятся на хороших и плохих. Здесь важно сравнить психологические портреты людей и выдать рекомендации по их совместимости.

Оценка персонала

Одним из современных элементов системы управления персоналом на предприятии является оценка персонала. Оценка персонала позволяет оценить его качество с точки зрения соответствия его целям бизнеса и стратегии предприятия.

Оценка персонала применяется:

- при определении потребности в персонале;
- при отборе персонала с целью определения приемлемости кандидатов на вакантные должности;
- при определении потребности в повышении квалификации персонала;
- при аттестации персонала, проводимой регулярно для оценки состояния уровня кадрового потенциала и выработки регулирующих воздействий.

Одним из традиционных способов оценки является регулярная аттестация персонала. Предприятие (в лице руководителей более высокого уровня) периодически оценивает своих сотрудников с целью повышения эффективности их работы и определения потребностей профессионального развития. Регулярная и систематическая оценка персонала положительно сказывается на мотивации сотрудников, их профессиональном развитии и росте. Одновременно результаты оценки являются важным элементом управления человеческими ресурсами, поскольку предоставляют возможность принимать обоснованные решения в отношении вознаграждения, продвижения, развития и увольнения работников.

Психологические коэффициенты

Как уже отмечалось выше при приеме на работу и оценке персонала сейчас широко используются тесты. Наиболее распространенными из них являются тесты на общий уровень интеллекта (IQ). Они чаще всего содержат словесные, числовые и пространственные задания. Широкую известность IQ получил в результате деятельности английского психолога Г. Айзенка (Ганс Юрген Айзенк (1916–1997)). Его тесты на опреде-

ление уровня интеллектуальности известны во всем мире. Широко применяются они и в России.

В 1980-е годы получил распространение коэффициент эмоциональности. Эмоциональный интеллект (ЭИ; англ. *emotional intelligence, EI*) – способность человека распознавать эмоции, понимать намерения, мотивацию и желания других людей и свои собственные, а также способность управлять своими эмоциями и эмоциями других людей в целях решения практических задач.

Понятие эмоционального интеллекта появилось, как реакция на частую неспособность традиционных тестов интеллекта предсказать успешность человека в карьере и в жизни. Этому было найдено объяснение. Оно заключалось в том, что успешные люди способны к эффективному взаимодействию с другими людьми, основанному на эмоциональных связях, и к эффективному управлению своими собственными эмоциями, в то время как принятое понятие интеллекта не включало эти аспекты, и тесты интеллекта не оценивали эти способности.

Согласно определению С. Дж. Стейна и Говарда Бука, эмоциональный интеллект, в отличие от привычного всем понятия интеллекта, «является способностью правильно истолковывать обстановку и оказывать на неё влияние, интуитивно улавливать то, чего хотят и в чём нуждаются другие люди, знать их сильные и слабые стороны, не поддаваться стрессу и быть обаятельным». Уровень эмоционального интеллекта определяется коэффициентом эмоциональности – EQ.

Модель эмоционального интеллекта Майера–Саловея считается в психологии основной на данный момент, именно её, как правило, используют для описания понятия эмоционального интеллекта.

Майер и Саловей выделяют всего четыре составляющие эмоционального интеллекта:

1. Восприятие эмоций.
2. Использование эмоций для стимуляции мышления.
3. Понимание эмоций.
4. Управление эмоциями.

Соционика

Автором этой статьи (Иванов Ю.В.) была предложена методика профотбора персонала на должности специалистов и служащих на основе определения психологического типа претендента по К. Юнгу. Эта методика применялась при приеме на работу на предприятии «Самарский металлургический завод» компании «Русский алюминий» в 2000–2001 годах.

На основе типологии К. Юнга в 1970-х годах советско-литовским социологом Аушрой Аугустинавичюте, была сформулирована концепция типов личности и взаимоотношений между ними, получившая название соционика.

По мнению соционików, её прикладное значение заключается «в правильной оценке человеком собственного потенциала и нахождении адекватных путей самореализации, профессионального выбора, а также в объективном восприятии возможностей и способностей окружающих, чтобы строить более гармоничные взаимоотношения с ними.

Соционика позволяет определить психологический тип личности по четырем парным характеристикам:

- рациональность – иррациональность (план – ситуация);
- сенсорика – интуиция (конкретность – отвлеченность);

Таблица 1

Классификация психологических типов

Псевдоним типа	Полное наименование типа
Дон Кихот	Иррациональный интуитивно-логический экстраверт
Дюма	Иррациональный сенсорно-этический интроверт
Гюго	Рациональный сенсорно-этический экстраверт
Робеспьер	Рациональный интуитивно-логический интроверт
Максим Горький (Максим)	Рациональный сенсорно-логический интроверт
Гамлет	Рациональный интуитивно-этический экстраверт
Жуков	Иррациональный сенсорно-логический экстраверт
Есенин	Иррациональный интуитивно-этический интроверт
Джек Лондон (Джек)	Рациональный интуитивно-логический экстраверт
Драйзер	Рациональный сенсорно-этический интроверт
Наполеон	Иррациональный сенсорно-этический экстраверт
Бальзак	Иррациональный интуитивно-логический интроверт
Штирлиц	Рациональный сенсорно-логический экстраверт
Достоевский	Рациональный интуитивно-логический интроверт
Гексли	Иррациональный интуитивно-этический экстраверт
Габен	Иррациональный сенсорно-логический интроверт

- этика – логика (чувства – мысли);
- экстраверсия – интроверсия (внешнее – внутреннее).

Всего выделено шестнадцать типов личности, получивших определенные псевдонимы по фамилиям реально существовавших или литературных прототипов (табл. 1).

Психологические коэффициенты и соционика

Соционика легко позволяет описать и объяснить такие коэффициенты, как коэффициент интеллекта и коэффициент эмоциональности. Сейчас общепризнано, что коэффициент интеллекта определяет способность человека решать логические задачи, разбираться в делах, не связанных с отношениями между людьми (мир вещей, финансов, материальных идей). При этом человек с высоким коэффициентом интеллекта (IQ), но низким коэффициентом эмоциональности (EQ) неуверенно чувствует себя в отношениях с другими людьми, часто не понимает их мотивов и поступков, предпочитает устраняться из конфликтов. В соционике этому соответствуют две характеристики: логика и рациональность – психологические типы Робеспьер, Максим, Джек, Штирлиц.

По аналогии коэффициент эмоциональности представляет собой степень эмоциональности человека и умение общаться с другими людьми – умение заводить контакты, понимать эмоции других людей, разбираться в отношениях, активно участвовать в них (мир людей и человеческих отношений). При этом человек с высоким EQ, но низким IQ неуверенно чувствует себя в вещественном мире, мире финансов и материальных идей. В соционике этому соответствуют две характеристики: этика и иррациональность – психологические типы Дюма, Есенин, Наполеон, Гексли.

Однако в соционике существуют еще две характеристики, которые до сих пор в коэффициентах прямо не использовались. Это сенсорика – интуиция и экстраверсия – интроверсия. Попробуем на их основе предложить новые коэффициенты оценки психологических качеств человека.

По аналогии с двумя вышеназванными психологическими коэффициентами (IQ, EQ) можно предложить еще два: коэффициент действия (пассионарности) – PQ и коэффициент мышления – MQ.

Пассионарность – это непреодолимое внутреннее стремление к деятельности, направленное на осуществление каких-либо целей. Цель эта представляется пассионарной личности ценной, нередко ценнее даже собственной жизни, а тем более жизни современников и соплеменников. Она не имеет отношения к человеческой этике, одинаково легко порождает подвиги и преступления, творчество и разрушение, благо и зло, исключая только равнодушие. Человек с высоким PQ, но низким MQ предпочитает действовать, а не рассуждать. О таких людях говорят: «сначала делает, а потом думает». В соционике этому соответствуют две характеристики: экстраверсия и сенсорика – психологические типы Гюго, Жуков, Наполеон и Штирлиц.

Мышление – способность человека рассуждать, представляющая собою процесс отражения объективной действительность в представлениях, суждениях, понятиях. Конечным или промежуточным результатом мышления является мысль – это действие ума, разума рассудка. Человек с высоким MQ, но низким PQ предпочитает рассуждать, а не действовать. Это люди мыслительного, а не действенного типа. Таких людей нередко считают бездельниками. В соционике этому соответствуют две характеристики: интроверсия и интуиция – психологические типы Робеспьер, Есенин, Бальзак, Достоевский.

Сделаем сводную таблицу психологических типов и психологических коэффициентов (табл. 2). При этом кроме высокого и низкого значения психологических коэффициентов появляется необходимость ввести понятие среднего коэффициента для не выраженных качеств. Например, психологический тип Дон Кихот – иррациональный интуитивно-логический экстраверт. По психологическим характеристикам его нельзя отнести ни к одному из типов с ярко выраженным IQ, EQ, PQ, MQ. Другой психологический тип Дюма – иррациональный сенсорно-этический интроверт. Это тип с ярко выраженным EQ (этика и иррациональность присутствуют), низким IQ (логика и рациональность отсутствуют). Остальные коэффициенты можно отнести к средним – PQ, MQ (сенсорика и интроверсия присутствуют, интуиция и экстраверсия отсутствуют). Таким же образом можно определить уровень психологических коэффициентов для всех психологических типов (табл. 2).

Из таблицы видно, что необходимо выделить кроме четырех вышеперичсленных еще две группы.

Первая из них обладает двумя высокими и двумя низкими характеристиками. Это Робеспьер, Есенин, Наполеон и Штирлиц. В целом эти психологические типы резко выделяются в своих сильных областях и беспомощны в слабых.

Вторая группа, наоборот, не обладает сильно выраженными и слабо выраженными характеристиками, то есть все психологические характеристики у них среднего уровня. В эту группу входят Дон Кихот, Гамлет, Теодор Драйзер и Габен. Эти психологические типы можно характеризовать, как средние, не обладающие какими-то выделяющимися психологическими характеристиками,

Таблица 2

Психологические коэффициенты для психологических типов

Тип	Высокий психологический коэффициент	Средний психологический коэффициент	Низкий психологический коэффициент
Дон Кихот		IQ, EQ, PQ, MQ	
Дюма	EQ	PQ, MQ	IQ
Виктор Гюго	PQ	IQ, MQ	MQ
Робеспьер	IQ, MQ		EQ, PQ
Максим Горький	IQ	PQ, MQ	EQ
Гамлет		IQ, EQ, PQ, MQ	
Жуков	PQ	IQ, EQ	MQ
Есенин	EQ, MQ		IQ, PQ
Джек Лондон	IQ	PQ, MQ	EQ
Теодор Драйзер		IQ, EQ, PQ, MQ	
Наполеон	EQ, PQ		IQ, MQ
Бальзак	MQ	IQ, EQ	PQ
Штирлиц	IQ, PQ		EQ, MQ
Достоевский	MQ	IQ, EQ	PQ
Гексли	EQ	PQ, MQ	IQ
Габен		IQ, EQ, PQ, MQ	

выраженной психологической направленностью. К таким типам применимо понятие «золотая середина».

В современной психологии применительно к коэффициенту интеллекта и, особенно, к коэффициенту эмоций распространены выкладки об успешности человека с соответствующими высокими коэффициентами. То есть, логически нередки попытки определить логическую связь между величиной этих коэффициентов и степенью карьеры человека. Практика бизнеса, менеджмента, политики показывает, что успеха, как правило, достигают люди с высоким IQ. При этом они стремятся к успеху, обладают высокой контактностью и умением понимать (и использовать) других людей.

По предложенной системе коэффициентов для достижения личного успеха человек должен обязательно иметь высокий коэффициент действия PQ при высоком или, по крайней мере, среднем коэффициенте интеллекта IQ или коэффициенте эмоций EQ.

Поэтому несколько условно к потенциально успешным типам можно отнести типы:

Гюго, Жуков, Наполеон, Штирлиц.

Менее, но все же, успешные типы имеют высокий коэффициент интеллекта IQ или коэффициент эмоций EQ и средний коэффициент действия PQ. К ним относятся Дюма, Максим, Джек, Гексли.

Успешность у этих психологических типов потенциальная. Для ее реализации необходимы соответствующие условия. К ним относятся:

1. Благоприятная бизнес-среда. Если человек имеет свой бизнес, то подходящими должны быть условия для бизнеса (малого, среднего или крупного) в стране, перспективные рынки, правильно выбранный продукт или услуга. Если человек – менеджер, то перспективные условия для работы и развития должны быть внутри фирмы.

2. Подходящий для работы и развития коллектив. «Один в поле не воин». Коллективный бизнес или менеджмент более эффективен, чем индивидуальный, в силу эффекта синергии.

3. Психологическая атмосфера в бизнес-окружении, или внутри фирмы. Хорошие отношения помогают избегать конфликтов и связанных с ними стрессов.

4. Занятие своим делом. Мало в жизни людей, успешных в разных видах занятий. Способности или таланты проявляются обычно в одних областях человеческих занятий, часто – в смежных, но почти никогда в противоположных. Если человеку все равно, чем заниматься, обычно у него нет способностей или талантов ни к чему.

Следует отметить, что если личность, не относящаяся к успешным, попадает в благоприятные условия, она тоже может стать успешной в доступной для себя степени. Чаще всего она при этом плывет по течению, но при средних уровнях коэффициентов старается эти условия не терять (Дон Кихот, Гамлет, Драйзер, Габен).

Сложнее всего в жизни приходится психологическим типам с низким значением PQ (Робеспьер, Есенин, Бальзак, Достоевский). При этом психологические черты вполне могут перекрываться способностями или талантами в профессиональной сфере. Как известно, по жизни Робеспьер был успешным политиком, Есенин – поэтом, Бальзак и Достоевский – писателями. Кроме того, исследование, проведенное автором этой статьи в 1999–2000 годах, показало, что классических типов в природе только 5 %, остальные – сме-

шанные, то есть, например, обладают характеристиками и экстраверсии и интроверсии в равной степени. Поэтому успешность в жизни – явление сложное, включающее ряд составляющих, и сделать вывод об успешности того или иного конкретного человека довольно затруднительно. Вообще психологические характеристики человека довольно сложны и обычно требуют неоднозначной интерпретации.

Инновационные методы управления персоналом, такие как тестирование работника по психологическим коэффициентам при приеме на работу и в ее процессе позволяет составить его психологический портрет. Это помогает в дальнейшем более успешно использовать его на соответствующих должностях. От этого выигрывает как предприятие, так и работник, поскольку работает в более благоприятных психологических условиях и лучше использует свои способности и таланты. Как правило, он имеет более высокое материальное вознаграждение и моральное удовлетворение от выполняемой работы.

РИСК

Библиографический список:

1. Айзенк Г. Структура личности. – СПб.: Ювента; М.: КСП+, 1999.

2. Иванов Ю.В. Деловая соционика, 2-е изд., М.: ООО «Журнал «Управление персоналом», 2004.

3. Иванов Ю.В. Современные методы организации и оплаты труда. – М.: ООО «Журнал «Горячая линия бухгалтера», 2006.

4. Mayer J. D., Salovey P. What is emotional intelligence? // Emotional development and emotional Intelligence: Educational Implications / Ed. by P. Salovey, D. Sluyter. New York: Perseus Books Group, 1997. P. 3–31. Mayer J. D., Caruso D., Salovey P. Emotional intelligence meets traditional standards

5. Steven J. Stein, Ph.D and Howard E. Book, M.D, The EQ Edge:Emotional Intelligence and your success. Stoddart Publishing Co. Limited, 2000.

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА» (ОАО «ИТКОР»)

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.

КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

office@itkor.ru
Тел. 8 (499) 152-18-23
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16
www.itkor.ru

реклама

Системы расширенного планирования и диспетчирования для комплексных сред

Д. Конвичка,
председатель правления
и генеральный директор,
ЛОГИС (г. Френштат под Радгоштем,
Чешская Республика),

В. Солодовников,
к. т. н., доцент кафедры управления
цепями поставок,
НИУ ВШЭ,
директор по развитию бизнеса,
Россия и СНГ,
ЛОГИС (г. Френштат под Радгоштем,
Чешская Республика — Москва,
Россия)

Аннотация: в статье анализируются системы расширенного планирования и диспетчирования (Advanced Planning and Scheduling — APS). Определяются ключевые параметры комплексных сред планирования, которые ограничивают возможность эффективного внедрения стандартных APS-систем. Определяются требования, и вводится определение для APS-систем следующего поколения.

Ключевые слова: расширенное планирование и диспетчирование, комплексные среды планирования.

Annotation: the paper examines Advanced Planning and Scheduling systems (APS systems). The main parameters of demanding planning environments are systematized which limit the possibility of successful implementation of the standard APS systems. The requirements and definition for next generation of APS systems is presented.

Keywords: advanced planning and scheduling, demanding planning environment.

Согласно Стадтлеру [15] одной из основ построения системы управления цепями поставок являются расширенное (интегрированное) планирование и соответствующие поддерживающие информационные технологии (см. рис. 1).

Передовыми информационными технологиями с точки зрения поддержки интегрированного планирования на сегодняшний день являются системы класса Advanced Planning and Scheduling (APS) [2,7,15]. Однако существуют определенные сложности с однозначной классификацией этих систем. Помимо этого функциональные границы смежных систем (например, ERP) претерпевают изменения, что также вносит свою долю неопределенности.

В рамках настоящей статьи будет проведено исследование определения и функциональных границ рассматриваемых систем, а также смежных с ними систем, с которыми происходит взаимодействие в процессе планирования. Определены требования и дано определение APS систем нового поколения.

Известны следующие варианты перевода термина APS на русский язык: расширенное планирование и диспетчирование [7], инновационное планирование и составление графиков работы оборудования [5], прогрессивное планирование и графикование [6], синхронное планирование производства, оптимизированное производственное планирование, усовершенствованное планирование, точное планирование и даже «аккуратное планирование».

Существует не меньшее количество различных определений для APS систем.

APS – это комплекс технологий, бизнес процессов и метрик эффективности, которые позволяют производственным компаниям конкурировать более эффективно на глобальном рынке. Указанные технологии включают программное и аппаратное обеспечение, которые позволяют организациям изменять их подход к планированию, составлению графиков, прогнозированию, к доставке и взаимодействию с потребителем и поставщиками [14].

APS – это система, которая покрывает подобно зонту всю цепь поставок, таким образом позволяя собирать информацию в режиме реального времени из цепи для расчета реалистичного графика, в результате которого достигается быстрый и надежный ответ потребителю [16].

В словаре APICS [10] APS система определена следующим образом: Техники, которые занимаются анализом и планированием логистики и производства на краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном временных периодах. Под APS системой подразумевается любая компьютерная программа, которая использует продвинутые математические алгоритмы и/или логику для оптимизации или имитационного моделирования на конечных мощностях составления графиков, закупок, планирования капитала, планирования ресурсов, прогнозирования, управления спросом и прочего. Эти техники одновременно учитывают ряд ограничений и бизнес правил для обеспечения планирования и составления графиков в режиме реального времени, для поддержки принятия решений, для обещания заказов с учетом свободных материалов и доступных мощностей. APS системы, как правило, позволяют генерировать и оценивать несколько сценариев.

Общая структура APS систем [7,15] в разрезе ключевых процессов логистики представлена на рис. 2.

Как отмечает Иверт в своем труде [13] для обозначения APS систем также используются и другие термины, что может вызвать путаницу. В частности синонимами APS являются: advanced planning and optimization (APO), supply chain planning (SCP) и advanced supply chain collaboration. Кроме того, многие концепции пересекаются друг с другом, в связи с чем становится сложно

Рис. 1. Основа для построения системы управления цепями поставок

получить четкую картину функциональности для каждого случая. К примеру, модули систем APS часто тесно связаны с модулями ERP системы и из-за этого становится сложно определить, какой модуль к какой системе принадлежит (см. рисунок 3).

Можно также отметить частичное пересечение по функциональности в ряде случаев модулей APS с модулями Manufacturing Execution Systems (MES): ODS модуль оперативно/детального планирования (см. рисунок 3) [8,9]. Так некоторые производители MES систем пытаются расширить функционал оперативно/детального планирования (ODS) до уровней составления графиков APS или даже производственного планирования APS. Последнее в большей степени относится к производителям программного обеспечения для дискретного производства. В свою очередь производители некоторых APS систем выходят за рамки расширенного планирования и диспетчирования и добавляют модули, традиционно относящиеся к учету (MES).

Все это приводит к тому, что не всегда легко выделить инновационные и реальные характеристики APS систем, используя вышеприведенные определения. С целью уточнения определения APS рассмотрим его на основании сравнения с решениями предыдущего поколения и дополним определение при необходимости.

Разработка требований к информационной поддержке интегрированного планирования нового поколения

Один из распространенных способов описания систем APS является рассмотрение их через призму недостатков решений предыдущего поколения. Одно из таких определение звучит следующим образом:

В отличие от предыдущих систем (ERPII/MRPII), APS одновременно учитывает ограничения по доступным материалам, трудовым ресурсам и мощности

оборудования при планировании и составлении графиков производства [9,11].

Это определение описывает характеристики систем APS в наиболее широко принятой трактовке на сегодняшний день. Однако это определение не подходит для случаев, когда в системе планирования требуется учесть что-то большее, чем ограничения по материалам и мощности. Например, существуют такие среды планирования, назовем их комплексными средами планирования, для которых важную роль играют специфические ограничения (технология или прочее). Первое поколение APS не поддерживает учет специфических ограничений.

Пример: Производители специальных сталей имеют в своем сортаменте сотни различных марок стали, которые различаются по химическому составу [3,4,12]. Химический состав стали является существенным ограничением для них. Он оказывает значительное влияние на процесс планирования материального потока, а также на процесс планирования плавок. В случае если система планирования будет учитывать только ограничения по доступным материалам и мощности, то качество такого плана будет недостаточным и потребуется его дальнейшая доработка.

Работа со специфическими ограничениями не единственный недостаток первого поколения APS. Если оставить в стороне «субъективные» аспекты каждого конкретного случая (в т.ч. готовность компании, участвующей во внедрении изменений, качество конкретного решения APS, а также квалификация команды заказчика и исполнителя), то можно выделить следующие характеристики комплексной среды планирования:

1. Уникальность технологических процессов (отраслевая специфика).

Это среда, где, вдобавок к ограничениям по доступным материалам и мощностям, важную роль играют еще и другие ограничения и правила. Так примером отраслевой специфики металлургических производств являются следующее: единичное и/или мелкосерийное производство, основное узкое место – как правило, выплавка и разливка, длительность производственного цикла, производственные кампании.

В такой среде задачи моделирования настолько уникальны, что их нельзя решить посредством изменения параметров стандартных алгоритмов, заложенных в APS. Возникает потребность в изменении самого алгоритма или даже добавлении нового.

Другая проблема возникает, когда природа ограничений такова, что решение задачи планирования для заданного набора ограничений не может быть выполнено в рамках одного расчетного модуля. Т.е. требуется декомпозиция задачи планирования на ряд подзадач и их решение несколькими различными расчетными модулями.

2. Масштаб и комплексность технологических процессов.

В связи с тем, что комплексная среда отличается сложностью и масштабностью, возникает потребность в привлечении нескольких специалистов к решению задачи планирования (многопользовательское планирование). Это также подразумевает необходимость выполнения требований по синхронизации материальных потоков между различными участками производства с учетом имеющихся глобальных бизнес целей, а также по синхронизации производственного плана с детальными графиками работы оборудования.

3. Сложность формализации и непредсказуемость.

Сложность формализации правил и ограничений для технологических процессов, а также

Рис. 2. Общая структура APS-систем

Рис. 3. Информационная поддержка интегрированного планирования

величина неопределенности в них увеличивает долю ручного труда при составлении плана. Возможность автоматизации в этом случае ограничена, и роль планировщика и его ручных корректировок значительно возрастает. Это приводит к необходимости обеспечения эффективной поддержки работы планировщика в системе планирования.

4. Высокая волатильности и чувствительность к изменениям.

Высокая волатильность и чувствительность к изменениям в комплексных средах диктует потребность в возможности быстрого перепланирования, снижения инерционности планирования.

Можно с большой долей уверенности заявить, что чем больше выражены в конкретной среде указанные характеристики (от 1 до 4), тем хуже будет результат планирования с использованием технологий APS первого поколения.

В таблице 1 (второй столбец) представлено краткое описание того, каким образом требования комплексных сред поддерживаются традиционными системами APS.

Представленный анализ соответствия требованиям комплексных сред планирования к информационной поддержке позволяют сформулировать ключевые характеристики технологий расширенного планирования нового поколения.

Новое поколение APS

Для определения системы планирования нового поколения необходимо описать ее преимущества в сравнении с решениями предыдущего поколения.

В отличие от первого поколения, новое поколения систем APS поддерживает эффективное планирование и создание графиков процесса удовлетворения спроса, эффективно учитывая существенные ограничения.

Можно заметить следующие изменения оригинального определения:

а) существенные ограничения вместо ограничений по доступным материалам и мощности.

Часть определения «учитывает ограничения по доступным материалам, трудовым ресурсам и мощности» заменено на «учитывая существенные ограничения». Ограничения по доступным материалам и мощности присущи подавляющему большинству производственных процессов. Однако на многих предприятиях производственный процесс имеет еще и ряд других ограничений, часть из которых может быть весьма существенна;

б) эффективно, а не одновременно.

Слово «одновременно» – это действительно отличительная черта систем APS первого поколения. Но это скорее выражает технический аспект планирования, чем полезность. Это предполагает, что, если планирование осуществляется таким образом, что ограничения будут рассмотрены

Таблица 1

Требования комплексных сред планирования

Требуемая функциональность	Покрытие в APS первого поколения
Внесение изменений в алгоритм планирования и/или добавление новых алгоритмов планирования	Как правило, изменение алгоритмов или разработка новых не поддерживается
Использование нескольких расчетных модулей при создании плана или графика (декомпозиция задачи на ряд подзадач)	Чаще всего используется только один расчетный модуль, способный работать только с определёнными типами проблем (например, планирование материалов и мощности в соответствии с их доступностью)
Поддержка планирования команды планировщиков	Если система APS поддерживает многопользовательский режим, то обычно, это ведёт к скрытым конфликтам, что уменьшает ценность плана
Настраиваемое и эффективное рабочее окружение планировщика	Индивидуализация рабочего пространства (для конкретной установки или для конкретного планировщика), как правило, ограничено жестко фиксированным набором параметров, что приводит к невозможности существенных модификаций интерфейса или включения отдельных дополнительных инструментов
Интеллектуальная автоматизация и интеграция процесса планирования	В комплексных средах, где сложно обойтись только одним решением по планированию и/или составлению графиков, часто используется связка нескольких специализированных решений; однако, такая концепция приводит к снижению возможности автоматизации и интеграции
Эффективное управление командой планировщиков	Системы APS первого поколения не имеют встроенных инструментов управления командой планировщиков

одновременно, то это будет гарантией наилучшего достижимого результата.

Однако задача планирования – это составление наиболее полезного плана. Многие другие факторы могут влиять на планирование помимо способа учета ограничений. Способом повышения полезности может быть, например, более эффективное использование источников информации или поддержка эффективного анализа «что-если» и т.п. Но даже тогда, когда мы ищем возможности для улучшений через увеличение числа ограничений, придерживаясь принципа одновременного учёта ограничений, мы не всегда можем достигнуть наилучших результатов – например, для окружений с неоднородными проблемами (проблемы, которые не могут быть решены только применением одного метода решения). Лучший результат может быть достигнут за счет решений, основанных на кооперирующих расчетных модулях и итерационном расчете. В этом случае неверно говорить об одновременном учете ограничений;

в) удовлетворение спроса вместо производства.

По сравнению с двумя предыдущими изменениями определения, эта модификация выглядит незначительной, но очевидно, что целесообразно, рассматривая системы APS, говорить не только о производстве, но о процессе удовлетворения спроса в целом.

Технологии планирования и их достаточность для эффективного управления

Ниже приводится сравнительный анализ ценности различных технологий планирования для разных сред.

Как уже было упомянуто выше, комплексные среды планирования характеризуются следующими атрибутами: уникальность технологических процессов, их масштаб и комплексность, сложность формализации и непредсказуемость, волатильность и чувствительность к изменениям. Предположим, что точка 0 на оси сложности среды планирования на рисунке 4 будет означать такую среду, где для построения реалистичной модели планирования достаточно учитывать только наличие мощности и материалов (примечание: от реалистичности модели зависит качество плана, построенного в конкретной системе планирования).

Для оценки ценности конкретной технологии планирования введем следующие три критерия:

Реалистичность плана, которая может быть достигнута с использованием данной технологии.

Если план может быть выполнен во всех деталях (независимо от уровня детализации), при условии отсутствия объективных факторов, препятствующих выполнению плана, то план полностью реалистичен. Однако, чем большее возникает отклонений плана от факта (например, перегрузка мощностей в определенные периоды), тем меньше его реалистичность.

Преимущество, получаемое от использования плана.

Преимущество от использования плана определяется тем, в какой степени в данной ситуации план использует доступные возможности для того, чтобы наиболее эффективно способствовать достижению бизнес целей (пример: максимизация качества сервиса при максимальной производственной эффективности).

Достаточность данной технологии для создания плана.

Достаточность – это возможность использовать результат, полученный с помощью системы планирования, без дополнительных доработок

результата вне системы (например, вручную, с использованием Excel или других инструментов).

Точкой отсчета выбраны технологии MRP II (Manufacturing Resource Planning)[1], которая используется сегодня практически в любой современной ERP системе. MRP II может быть полезна для предприятий с простой средой планирования (см. рисунок 4) и низким конкурентным давлением. По мере того, как характеристики среды усложняются, ценность технологии MRP II быстро падает. Планы в такой системе часто дорабатываются в ручном режиме с помощью электронных таблиц.

APS первого поколения (в дальнейшем APS I) удовлетворяет потребности планирования простой среды гораздо лучше MRPII. В начальной точке отсчета эта система максимально эффективна. По мере роста сложности среды APS I теряет свою полезность. Она не в состоянии справиться с проблемами, связанными с комплексными средами (см. таблицу 1). Полезность APS I резко падает по мере увеличения количества действительно сложных ограничений, учет которых необходим для получения реалистичного плана.

Полезность нового поколения APS (в дальнейшем APS II) в этом случае наоборот будет высокой. В простых средах ее отличия от APS I невелики, но, как только требования начинают возрастать, разница с другими технологиями становиться очевидной. Только APS II может эффективно планировать в комплексных средах. Следует отметить, что в случае невозможности формализации ограничения или бизнес плавила среды в полной мере в системе APS II, потребуется доработка результатов планирования в этом случае также. Однако, конечно, это не может считаться недостатком данной технологии, так как задача формализации ограничений в комплексной среде относится к сфере ответственности экспертов.

Можно обратить внимание, что кривая полезности APS II остается достаточно высокой даже в случае максимальных значений сложности среды. Это связано с тем, что в рамках анализа рассматриваются среды планирования реальных предприятий, где степень неопределенности является конечной величиной.

Необходимо также подчеркнуть, что график на рисунке 4 не основан на каких-то точных числовых оценках. Сравнительный анализ проводился с использованием метода попарных сравнений: выше/ниже, сложные/простые и т.п. Следует также отменить, что определенные решения по планированию в рамках своих категорий (MRP II, APS I, APS II) могут отличаться по функционалу.

Выводы

Можно предположить, что с существующей динамикой в скором времени APS системы нового поколения, которые покрывают потребности комплексных сред планирования, займут существенную долю рынка систем по управлению цепями поставок. Главная причина для этого

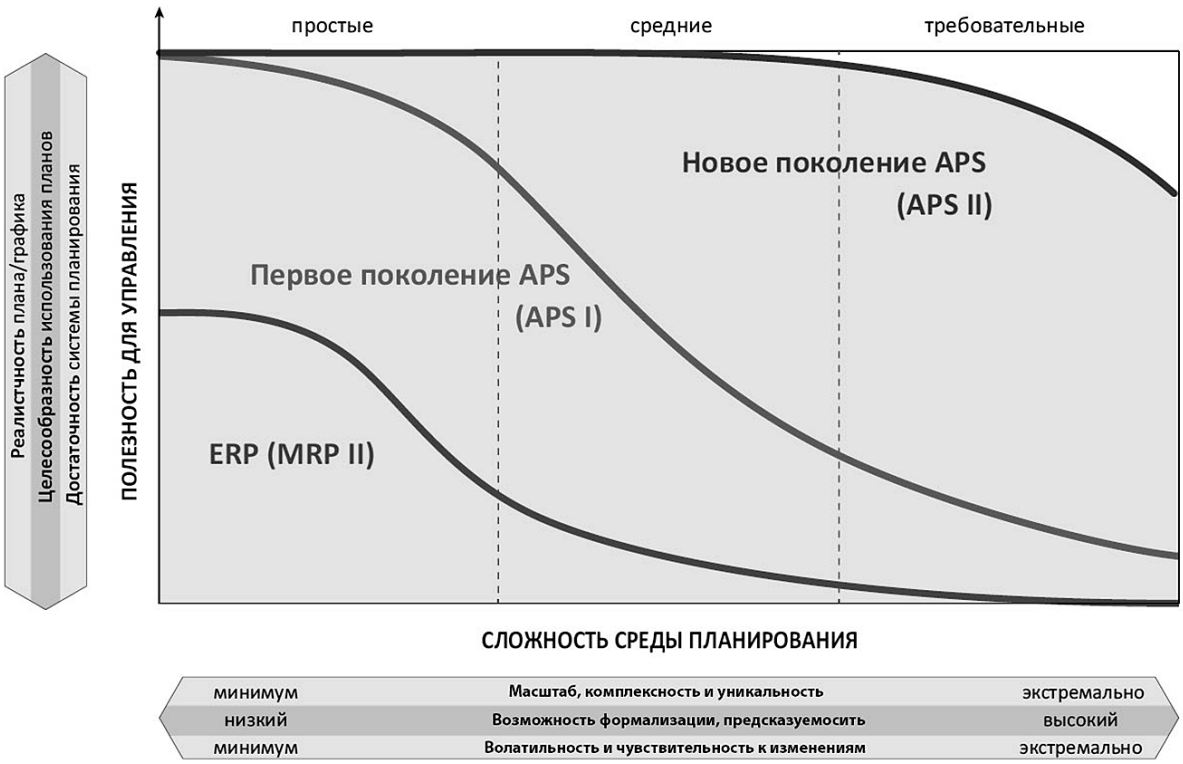


Рис. 4. Ценность систем планирования в зависимости от потребностей среды

заключается в том, что современные компании продолжают развиваться, усложняются информационные, материальные и финансовые потоки в их цепях поставок, возрастает комплексность их сред планирования.

РИСК

Библиографический список:

1. Гаврилов, Д.А. Управление производством на базе стандарта MRPII / Д.А. Гаврилов. — СПб.: Питер, 2003. — 352 с.

2. Загидуллин, Р.Р. Управление машиностроительным производством с помощью систем MES, APS, ERP: монография / Р.Р. Загидуллин. — Ст. Оскол: ТНТ, 2011. — 372 с.

3. Конвичка, Д. Повышение качества клиентского сервиса и производственной эффективности производителя спецсталей благодаря улучшению процессов планирования удовлетворения заказов/ Д. Конвичка, В.В. Солодовников // Логистика и управление цепями поставок. — 2014. — № 4 (63). — С. 55–64.

4. Конвичка, Д. Усиление конкурентных преимуществ производителя стали благодаря повышению качества составления графиков выплавки и разливки / Д. Конвичка, В.В. Солодовников // Логистика и управление цепями поставок. — 2014. — № 6 (65). — С. 64–73.

5. Новое поколение Инновационного Планирования в стальном дивизионе TimkenSteel [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.logis.cz/sites/default/files/pdf/ru/LOGISNews2014.pdf.

6. Прогрессивное планирование производства в компании Trinicke Zelezarny [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.logis.cz/pdf/ru/LOGISNews2009.pdf.

7. Сергеев, В.И. Управление цепями поставок: учебник/В.И. Сергеев. — М.:Юрайт, 2015. — 480 с.

8. Фролов, Е.Б., Загидуллин, Р.Р. MES-системы, как они есть, или Эволюция систем планирования производства. Часть I [Электронный ресурс] / Е.Б. Фролов, Р.Р. Загидуллин.— Режим доступа: http://www.fobos-mes.ru/stati/mes-sistemyi-kak-oni-est-ili-evolyutsiya-sistem-planirovaniya-proizvodstva.-chast-i.html.

9. Фролов, Е.Б., Загидуллин, Р.Р. MES-системы, как они есть или эволюция систем планирования производства. Часть II [Электронный ресурс] / Е.Б. Фролов, Р.Р. Загидуллин. — Режим доступа: http://www.fobos-mes.ru/stati/mes-sistemyi-kak-oni-est-ili-evolyutsiya-sistem-planirovaniya-proizvodstva.-chast-ii.html.

10. Advanced planning and scheduling [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Advanced_planning_and_scheduling.

11. APICS Dictionary. 13th ed. – Chicago:APCIS The Association of Operations Management, 2011.

12. Bubenik, P. Advanced Planning System in Small Business / P. Bubenik // Applied Computer Science. — 2011. Volume 7, Number 2. — P. 21–26.

13. Degner, M. Steel Manual / M. Degner — Dusseldorf:Steel Institute VDEh, 2008. — 185 p.

14. Ivert, L.K. Use of Advanced Planning and Scheduling (APS) systems to support manufacturing planning and control processes. Thesis for PhD/ L.K. Ivert. — G teborg, Sweden: Chalmers Reproservice, 2012. — 111 p.

15. Naden, J. Have a successful APS implementation / J. Naden // IIE Solutions. — 2000. — Vol. 32, No. 10. — P. 10.

16. Stadtler, H. Supply Chain Management and Advanced Planning. Third Edition / H. Stadtler, Ch. Kilger. — Berlin:Springer, 2004. — 512 p.

17. van Eck, M. Is logistics everything, a research on the use(fullness) of advanced planning and scheduling systems, BMI paper/ M. van Eck. — Amsterdam:University of Amsterdam, 2003. — 111 p.

Сайт журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

www.risk-online.ru

Подписка через редакцию
Архив журнала с 2013 года в свободном доступе
Содержание всех номеров
Анонсы свежего номера

реклама

Заходите ;)

М. Гумеров,
к. э. н., доцент
Департамента менеджмента,
Финансовый университет
при Правительстве РФ

Феноменологическое моделирование как инструмент обоснования оперативных решений в организационном управлении

Аннотация: в статье разрабатывается новый подход к моделированию экономических систем как объектов организационного управления. В его основе лежит представление о том, что объект управления развивается в системе-среде, диффундирует с различными системами-процессами, что приводит к возникновению систем-проектов. Данное взаимодействие предлагается оценивать по показателям, характеризующим указанные типы систем с позиции их результативности и эффективности в краткосрочной и долгосрочной перспективе.
Ключевые слова: организационное управление, экономические системы, оперативные управленческие решения, феноменологическое моделирование.

Annotation: we develop a new approach to modeling economic systems as the objects of organizational management. It is based on the idea that the managed object system develops in the environment system and diffuses with various systems of process type. And it leads to appearing of systems of project type. This reaction is proposed to be measured by the parameters of systems which characterize their effectiveness and efficiency in the short and long term.
Keywords: organizational management, economic systems, operative management decisions, phenomenological modeling.

В настоящее время одной из наиболее важных проблем в области теории и практики организационного управления является разработка комплексной концепции понимания его природы и сущности. Ранее автором настоящей работы в [1] был предложен собственный подход к решению данной проблемы, в рамках которого организационное управление понимается как задание и поддержание движения объекта в экономическом пространстве-времени. При этом объект (дальнейшее обозначение — δ) рассматривается как экономическая система, ограниченная в пространстве, но не ограниченная во времени, развитие которой взаимосвязано с другими типами экономических систем, выделяемыми в рамках современной теории системного менеджмента: среда (α) — не ограниченна ни во времени, ни в пространстве; процесс (β) — ограничен во времени, но не ограничен в пространстве; проект (γ) — ограничен и во времени, и в пространстве [2].

Экономическое пространство-время в рамках концепции, разрабатываемой автором настоящей статьи, понимается как система из трех координат: пространство (s), время (t) и некоторый экономический показатель (x). В указанных координатах помещаются объект управления (δM, M — managed, управляемый), n-ое количество релевантных ему объектов δ1…δn, среда α, которую формируют все данные объекты; k-тое количество процессов β1…βk, с которыми диффундируют объект δM и δ1…δn, и проекты γ, возникающие в результате данных диффузий, их количество таким образом равно (n+1)*k. Каждый проект обозначается двузначным индексом, где первый знак — номер объекта (1…n, M), второй знак — номер процесса (1…k). При этом, в виду того что каждый объект является элементом среды, его экономический показатель x_δ рассматривается в зависимости от показателя среды x_α $(x_\delta = x_\delta(x_\alpha) = x_\delta(x_{\delta 1} \dots x_{\delta n}))$, а проект рассматривается как элемент процесса, соответственно xγ рассматривается в зависимости от x_β $(x_\gamma = x_\gamma(x_\beta))$. Таким образом, в системе координат s – t – x помещается полная экономическая тетрада (рис. 1).

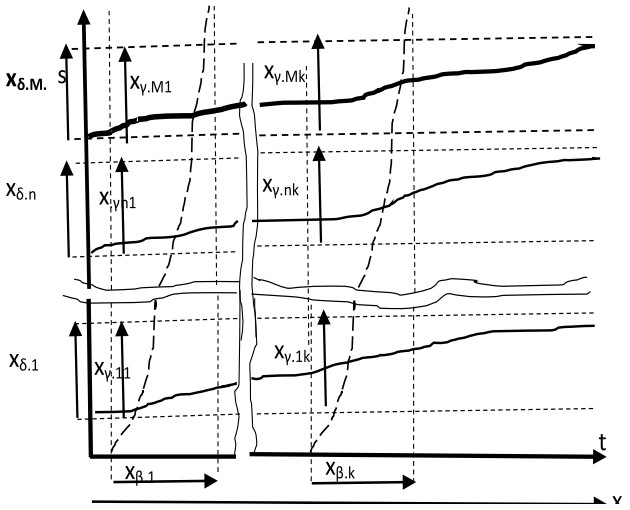


Рис. 1. Графическое представление полной тетрады в экономическом пространстве-времени

Экономические показатели x в рамках разрабатываемой концепции конкретизируются на основе представлений теории И. Адизеса о связи управленческих функций с обеспечением результативности и эффективности экономических систем (таблица 1).

С учетом представленных ранее зависимостей объектных показателей от средовых, а проектных – от процессных, можно сформулировать общий вид системы уравнений, описывающих связи показателей исполнения управленческих функций из таблицы 1 в экономической тетраде, представленной на рис. 1:

$$\begin{cases} y_{P\delta.\mathrm{M}} = x_{P\delta.\mathrm{M}}(f[x_{P\delta.1} \dots x_{P\delta.n}]) + x_{P\gamma.M1}(x_{P\beta.1}) + \cdots + x_{P\gamma.Mk}(x_{P\beta.k}) + \\ \qquad + g_P(y_{A\delta.\mathrm{M}}, y_{E\delta.\mathrm{M}}, y_{I\delta.\mathrm{M}}) \\ y_{A\delta.\mathrm{M}} = x_{A\delta.\mathrm{M}}(f[x_{A\delta.1} \dots x_{A\delta.n}]) + x_{A\gamma.M1}(x_{A\beta.1}) + \cdots + x_{A\gamma.Mk}(x_{A\beta.k}) + \\ \qquad + g_A(y_{P\delta.\mathrm{M}}, y_{E\delta.\mathrm{M}}, y_{I\delta.\mathrm{M}}) \\ y_{E\delta.\mathrm{M}} = x_{E\delta.\mathrm{M}}(f[x_{E\delta.1} \dots x_{E\delta.n}]) + x_{E\gamma.M1}(x_{E\beta.1}) + \cdots + x_{E\gamma.Mk}(x_{E\beta.k}) + \\ \qquad + g_E(y_{P\delta.\mathrm{M}}, y_{A\delta.\mathrm{M}}, y_{I\delta.\mathrm{M}}) \\ y_{I\delta.\mathrm{M}} = x_{I\delta.\mathrm{M}}(f[x_{I\delta.1} \dots x_{I\delta.n}]) + x_{I\gamma.M1}(x_{I\beta.1}) + \cdots + x_{I\gamma.Mk}(x_{I\beta.k}) + \\ \qquad + g_I(y_{P\delta.\mathrm{M}}, y_{A\delta.\mathrm{M}}, y_{E\delta.\mathrm{M}}) \end{cases} \quad (1)$$

Здесь y – показатели всей тетрады, оказывающие итоговое воздействие на объект управления δM, слагаемое g в каждом уравнении выражает зависимость вычисляемого по нему показателя y с другими результирующими показателями тетрады.

В рамках разрабатываемой концепции организационного управления предлагается уточненное понимание его отдельных видов в зависимости от временного признака: стратегическое управление — это определение общего направления движения объекта управления в экономическом пространстве-времени; тактическое управление — определение траектории движения объекта управления в отдельной области экономического пространства-времени; оперативное управление — определение параметров диффузии объекта с отдельным процессом в конкретной точке экономического пространства времени.

Проведенное автором исследование показало, что реализация оперативного управления в настоящее время сопряжена с наибольшими трудностями. Потому что в двух других видах управления – стратегическом и тактическом – принятие решений предусматривает наличие многих степеней свободы при постановке задачи и значительный временной лаг между реализацией решения и проявлением его последствий [3, 4]. В противоположность, реализация оперативного управления всегда связана с возникновением диалектического противоречия: *познание проблемной области, принятие и реализация оперативного решения должны быть проведены в предельно короткие сроки, но при этом познаваемая проблемная область имеет очень сложную внутреннюю структуру, плохо поддающуюся формализованному описанию, а все ее исходные параметры заданы независимо от менеджера, который при этом должен получить как можно более точное обоснование своего решения.*

Таким образом обосновывается необходимость разработки нового модельного инструментария поддержки принятия оперативных управленческих решений, который бы позволил, с одной стороны, учитывать всю полноту связей объекта управления с другими системами, находящимися вместе с ним в одном экономическом пространстве – времени, их динамизм и диалектику, а с другой стороны – минимизировать затраты на разработку решения, т.к. в сфере оперативного управления оно должно быть принято и реализовано в как можно более короткие временные сроки.

Для решения поставленной задачи был проведен анализ основных существующих подходов к моделированию в общенаучном познании в целом, и в экономических и управленческих науках в частности. По результатам исследования был сделан вывод о том, что наиболее полно отвечает сформулированным выше требованиям инструментарий феноменологического моделирования. Его применение основывается на феноменологической теории познания, согласно которой в процессе познания сознание субъекта должно быть полностью очищено от каких-либо доопытных установок разума в отношении исследуемого объекта, а результат познания должен основываться только на воспринимаемых субъектом феноменах, связанных с объектом (основатель данной теории Э. Гуссерль сформулировал принцип «Назад к самим предметам!»). Кроме того, в состав оснований феноменологической теории познания также была включена установка, связанная с признанием диалектики в качестве основы существования мира. В рамках данной

Таблица 1

Классификация управленческих функций в рамках разрабатываемой концепции организационного управления

Управленческая функция	Экономический показатель
Производительская (P)	Краткосрочная результативность
Администраторская (A)	Краткосрочная эффективность
Предпринимательская (E)	Долгосрочная результативность
Интеграторская (I)	Долгосрочная эффективность

теории эта установка дополнена представлением о том, что в процессе познания должна учитываться диалектика не только исследуемого объекта, но и познающего субъекта, а также метода, с помощью которого он изучает объект (принцип «Нет объекта без субъекта»). В рамках феноменологической теории познание рассматривается как процесс, основанный на двух базовых инструментах: феноменологическая редукция (отказ от рассмотрения свойств познаваемого объекта, недоступных прямому восприятию) и эпохе (воздержание от каких-либо доопытных суждений об объекте) [5, 6]. Результатом познания объекта на основе установок феноменологической теории является его феноменологическая модель, которая характеризуется тем, что не устанавливает какие-либо жесткие законы развития объекта, а лишь обобщает некоторую совокупность связанных с ним феноменов.

Исторический опыт развития науки показывает, что феноменологическая модель всегда является обязательным этапом познания любой проблемной области, его связь с другими этапами данного процесса представлена в таблице 2.

Динамическая модель в некоторых источниках также именуется *моделью-гипотезой*, а обобщенная — *моделью-теорией*. В исследовании разработана система показателей для сравнительного анализа моделей, применяемых на различных этапах познания. А именно, для обозначения временного интервала, на котором происходит последовательное построение трех этих типов моделей, используется понятие *жизненный цикл знания (ЖЦЗ)*. Он включает пять *точек жизненного цикла (ТЖЦ)*, среди которых начальной граничной точкой является получение эмпирических данных и основанных на них корреляционных и функциональных моделей; далее следуют точки, где разрабатываются модели феноменологическая, гипотеза и теоретическая, а конечной граничной точкой цикла является обнаружение пределов применимости разработанной теории, когда появляются новые эмпирические данные и весь цикл начинается заново.

В исследовании для анализа ЖЦЗ введены следующие показатели:

- $t_i^{\text{тжц}}$ – время достижения *i*-той точки жизненного цикла знания, т.е. период времени между точками (*i*-1) и *i*; рассчитывается для $i = 2, 3, 4, 5$;
- среднее время достижения точек жизненного цикла: $t_{\text{ср}}^{\text{тжц}} = \frac{\sum_{i=2}^{5} t_i^{\text{тжц}}}{4}$;
- коэффициент временных затрат точки жизненного цикла: $\text{КВЗ}_i^{\text{тжц}} = \frac{t_i^{\text{тжц}}}{t_{\text{ср}}^{\text{тжц}}}$;

Данный показатель рассчитывается для $i = 2, 3, 4, 5$ и показывает, насколько достижение рассматриваемой точки жизненного цикла знания является более или менее затратным по времени, чем каждый его этап в среднем.

В исследовании проведен сравнительный анализ ЖЦЗ в трех областях естествознания и одной экономической (диффузия инновационных продуктов в экономике, таблица 3).

На основании таблицы 3 можно сформулировать два обоснования для использования феноменологического моделирования как инструмента поддержки принятия решений в оперативном организационном управлении:

1. В естественно-научной области познания феноменологическое моделирование имеет наименьший средний показатель временных затрат на реализацию по сравнению с двумя другими видами моделирования. Таким образом, проведенный расчет подтверждает содержащееся в литературе утверждение о том, что феноменологическое моделирование – это инструмент, предназначенный в первую очередь для решения задач, связанных с прогнозированием и изменением развития сложных систем на краткосрочных интервалах времени.

2. Анализ ЖЦЗ в экономических науках, проведенный автором исследования, показал, что здесь, в отличие от естествознания, достаточно

Таблица 2

Последовательность смены моделей как этапов познания[1]

Вид модели	Характеристика
Корреляционная	Установление взаимосвязи между элементами системы, действующей с вероятностью менее 90%
Функциональная	Усовершенствование корреляционной модели, при котором вероятность действия взаимосвязи между элементами приближается к 100%
Феноменологическая	Усовершенствование функциональной модели, при котором в нее вводятся показатели, выражающие новые явления (явления-катастрофы) в развитии моделируемого объекта, для описания и прогнозирования поведения объекта при наличии данных явлений, но при этом задача, связанная с объяснением механизма действия этих новых явлений на объект, в рассматриваемом классе моделей не ставится
Динамическая	Усовершенствование феноменологической модели, где разрабатывается описание поведения исследуемого объекта в условиях возникновения новых явлений в его развитии не в единичном случае (как в феноменологической модели), а на регулярной основе. При этом здесь так же, как и в предыдущем классе моделей, задача объяснить механизм связи новых явлений с развитием объекта не ставится
Обобщенная	Усовершенствование динамической модели, где помимо описания связи новых явлений с развитием познаваемого объекта, также дается объяснение механизма данной связи. Для каждой обобщенной модели в конченом итоге обнаруживаются пределы применимости, весь процесс познания начинается заново.

1 Составлено по источникам [5, 6, 7, 8]

Таблица 3

Сравнительный анализ жизненных циклов знания в естественно-научной и экономической областях знания[2]

Точка жизненного цикла знания	Область познания									
	Естествознание							Экономика		
	Электричество		Химические свойства атома		Перенос энергии		Среднее значение $КВЗ_i^{тжц}$	Диффузия новых продуктов в экономике		Среднее значение $КВЗ_i^{тжц}$
	$t_i^{тжц}$, лет	$КВЗ_i^{тжц}$	$t_i^{тжц}$, лет	$КВЗ_i^{тжц}$	$t_i^{тжц}$, лет	$КВЗ_i^{тжц}$		$t_i^{тжц}$, лет	$КВЗ_i^{тжц}$	
Феноменологическая модель	25	0,58	6	0,29	30	0,70	**0,52**	12	1,09	Не может быть рассчитано ввиду отсутствия данных для сравнения
								7	0,64	
								9	0,82	
								12	1,09	
								12	1,09	
								10	0,91	
Динамическая модель (модель-гипотеза)	6	0,14	5	0,24	38	0,88	**0,42**	—	—	
Обобщенная модель (модель-теория)	47	1,09	>75	3,57	38	0,88	**1,85**	—	—	
Обнаружение пределов применимости обобщенной модели	95	2,29	—		>65	1,51	**1,24**	—	—	
$t_{ср}^{тжц}$	**43**		**21**		**43**			**11**		

сложно найти примеры областей знания, где в явном виде присутствует хотя бы одна точка цикла. Это связано с более высоким уровнем сложности объектов познания в экономических науках по сравнению с естествознанием, и здесь очень многие модели, которые позиционируются как гипотезы или теории, часто демонстрируют расхождение. Единственной экономической областью познания, где можно выделить одну точку ЖЦЗ – феноменологическую модель – является диффузия инновационных продуктов на рынке (модель Басса–Роджерса). Но, как показано, в таблице 3, в этой области, в отличие от естествознания, вместо перехода к модели-гипотезе происходит лишь периодическая модификация феноменологической модели. Отсюда следует вывод, что в сфере управления экономическими системами феноменологическое моделирование может быть единственным доступным инструментом решения на оперативной основе исследовательских и прикладных задач.

Автором настоящей статьи предлагается подход к построению феноменологической модели проблемной области, связанной с принятием оперативного решения в организационном управлении. Основой для ее построения является концептуальное представление проблемной области принятия решений в виде тетрады, помещенной в экономическое пространство – время (рис. 1) и описываемой системой уравнений (1). При этом уравнения, входящие в состав системы (1), являются функциональными и описывают стационарные состояния тетрады, и их необходимо дополнить показателями, отражающими динамизм переходов между различными стационарными состояниями. В феноменологических моделях, применяемых в естествознании, таковыми являются отношения приращений функций $\frac{dy}{dx}$. В проблемной области принятия оперативного решения присутствуют две функции: зависимость показателя объекта управления от среды $x_{\delta.M} = x_{\delta.M}x_{\alpha}$ и показателя проекта, возникающего при диффузии объекта в процесс, от соответствующего показателя самого процесса $x_{\gamma.M} = x_{\gamma.M}(x_{\beta})$. Каждая из этих функций в каждой точке своего графика характеризуется приращением – соответственно $\frac{dx_{\delta.M}}{dx_{\alpha}}$ и $\frac{dx_{\gamma.M}}{dx_{\beta}}$. Оба отношения имеют геометрические интерпретации, сходные с отношениями приращений при рассмотрении физического движения: это тангенс угла наклона касательной к графику в конкретной точке. При этом здесь возникает важная особенность феноменологических моделей, получаемых на основе разработанной в настоящем исследовании концепции, по сравнению с теми, что анализировались ранее в таблице 3. Каждая из известных на сегодняшний день феноменологических моделей описывает движение только какой-либо одной системы — это выражается в том, что в каждой из этих моделей присутствует только одна пара дифференциалов (один для эндогенной и один для экзогенной переменной).

В рамках настоящего исследования предлагается придать феноменологическим моделям, разрабатываемым для сферы организационного управления, равновесный характер, с тем, чтобы каждая подобная модель описывала движение не одной, а двух систем — объектной и процессной, причем с учетом того, что в определенной точке они приходят к равновесной диффузии.

2 Составлено на основе источника [9]

При этом также предлагается толкование понятия о равновесии, предназначенное для использования в сфере принятия оперативных управленческих решений на микроэкономическом уровне: *равновесие в рамках предлагаемой в настоящем исследовании концепции понимается как состояние, являющееся результатом такого сочетания параметров движения систем в экономическом пространстве-времени, при котором диффузия указанных систем в определенной точке не приводит к прекращению их движения.*

С учетом данного обстоятельства можно предложить следующий общий вид равновесной феноменологической модели, описывающей экономическую тетраду – представление проблемной области принятия управленческого решения:

$$x_{\tau.eq} = f_{\tau.eq}[\frac{dx_{\delta.M}}{dx_{\alpha}}, \frac{dx_{\gamma.M}}{dx_{\beta}}] \qquad (2)$$

Здесь введен новый параметр, обозначенный как , и, в рамках настоящего исследования, он называется *равновесный экономический показатель тетрады* в целом (в его нижнем индексе τ – первая буква греческого слова τετράδα) и является эндогенной переменной функции $f_{\tau.eq}$, описывающей приведение к положению равновесия графиков движения $x_{\delta.M}(x_{\alpha})$ и $x_{\gamma.M}(x_{\beta})$.

Такова общая концепция построения феноменологической модели проблемной области принятия оперативного решения в организационном управлении. Дальнейшие работы автора будут посвящены разработке на основе данной концепции практического инструментария обоснования оперативных решений.

РИСК

Библиографический список:

1. Гумеров М.Ф. Формирование интегральной концепции организационного управления и ее гносеологические основы//Российский экономический интернет-журнал. 2016. №4. [Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.e-rej.ru/upload/iblock/68b/68b8e302e5acb71289ae09aac7451efe.pdf.

2. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика/Общественные науки и современность. 2007. №2. С. 141-149.

3. Карпенко Н.А. Экономическая теория игр и ее социальные границы//Сумма философии. Вып. 2. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2005. С. 81–91.

4. Экономическое прогнозирование: учеб. пособие /Ю.Н. Лапыгин, В.Е. Крылов, А.П. Чернявский. – М.: Эксмо, 2009. 256 с.

5. Степин В.С. Философия науки. – М.: Гардарики, 2006. 384 с.

6. Философия науки / под ред. С.А. Лебедева: Ф56 Учебное пособие для вузов. Изд. 5-е, перераб. И доп. — М.: Академический Проект; Альма Матер, 2007. 731 с.

7. Горбань А.Н., Хлебопрос Р.Г. Демон Дарвина: Идея оптимальности и естественный отбор. — М: Наука. Гл ред. физ.-мат. лит., 1988. 208 с.

8. Peierls R. Model-Making in Physics. — Contemp. Phys., January/February 1980, v. 21, pp. 3–17

9. Привень А.И., Кынин А.Т. Об эволюции научных моделей [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.metodolog.ru/node/945. Дата обращения: 19.12.2015.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

www.re-j.ru

Всестороннее освещение хода реформы в России, пропаганда современных экономических знаний, содействие подготовке экономистов нового поколения — теоретиков и практиков.

Журнал включен в перечень ВАК.

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»; по каталогу Агентства «Роспечать» — «Газеты. Журналы»; по «Каталогу Российской Прессы»

реклама

А. Троцик,
к. э. н., преподаватель кафедры маркетинга и торгового дела, Экономический факультет, Кубанский государственный университет

Навык коучинга в арсенале современного лидера. Эффективность и степень распространенности среди менеджеров Восточной, Западной Европы и Северной Америки

Аннотация: в статье акцентируется важность коучинга как неотъемлемого навыка современного руководителя. Приводятся факты, подтверждающие влияние навыков коучинга на эффективность работы руководителя любого уровня и, как следствие, коммерческую результативность обучения данным навыкам независимо от сферы деятельности предприятия. Проводится анализ распространенности коучинга и коучинговых подходов среди менеджеров различных регионов. Показывается динамика интереса к коучингу в России и других странах.
Ключевые слова: коучинг, коуч, лидер, менеджер, руководитель.

Annotation: the article shows the importance of Coaching as integral skill of the modern Leader. Provides facts confirming influence of skills of coaching on overall performance of the Leader of any level are given and as a result commercial effectiveness of training in these skills in any professional sphere. The analysis of prevalence of coaching and the coaching approaches in management across various regions is carried out. Dynamics of interest in coaching in Russia and other countries is shown.
Keywords: couching, couch, leader, manager, head.

Целью данной статьи является анализ мирового и российского опыта применения коучинга среди менеджеров России и Зарубежных стран, оценка его эффективности, потенциала и перспектив дальнейшего распространения. Первая часть статьи посвящена определению и содержанию самого навыка коучинга для руководителей. Затем приводятся исследования эффективности коучинга в целом и различных форматов обучения в отдельности. В заключительной части проводится анализ заинтересованности бизнес сообщества в коучинге на данный момент и перспектив его развития в будущем, сравнивается 3 крупных региона: Северная Америка, Западная Европа и Восточная Европа.

Теория современного менеджмента предполагает, что руководитель владеет навыком коучинга, то есть может выступать в роли Коуча для своих сотрудников. Это подтверждают последние исследования и моя личная практика 15 летней работы в сфере управления.

Имея в своем арсенале инструменты коучинга, менеджер становится более эффективным и влиятельным руководителем, лидером своей команды и компании. Способен принести дополнительную пользу своим сотрудникам, коллегам по работе и зачастую своим руководителям. Если же лидер — собственник бизнеса, этот навык поможет в обсуждении важных вопросов с акционерами и лицами влияющими на бизнес в правительстве и администрации.

Что же такое коучинг в современном понимании, давайте посмотрим определение наиболее популярных и признанных институтов в сфере обучения и сертификации профессиональных коучей.

Определение коучинга Международного эриксоновского университета коучингах[6]:

Коучинг — это профессиональное партнёрство с клиентом, ориентированное на творческое создание и реализацию особых, значимых для его жизни изменений в личной и/или профессиональной сфере.

Эриксоновский коучинг предоставляет элегантный способ сопровождения изменений. С помощью комплексных современных технологий Эриксоновский коучинг открывает людям возможности ясного понимания своего уникального пути и создает поддержку во время движения к цели.

Определение коучинга Международной Федерации Коучинга (ICF). Коучинг — это процесс партнерства, стимулирующий работу мысли и креативность клиента, в котором он с помощью коуча максимально раскрывает свой личный и профессиональный потенциал.

Таким образом, коучинг может помочь менеджеру:

1. Раскрыть потенциал своих сотрудников.
2. Создать сильную, сплоченную команду.
3. Контролировать производительность своей команды.
4. Получить влияние и способность увеличить свою результативность.
5. Избежать риска стать «не популярным» руководителем.
6. Получить поддержку команды и уважение.
7. Избежать риска демотивации команды.
8. Создать продуктивную команду, которая справляется со своими задачами.

Самым мотивирующим состоянием для любого сотрудника является выполнение понятных и важных задач, выполнение и развитие чего-то

важного как для компании, так и для себя. Поэтому одним из ключевых навыков менеджера, является способность помочь членам команды показывать результаты в своей осознанной работе.

Для достижения этого результата лидеру важно понять что движет каждым сотрудником, помочь выстроить связь между достижениями на работе и личными достижениями, показать связь этих достижений с организационной миссией и стратегией, предоставлять регулярную обратную связь и помочь каждому человеку учиться и расти на постоянной основе. Все это часть процесса Коучинга.

Например, в своей статье в Harvard Business Review, написанной Моникой Вонкур, под название «Вы не можете быть выдающимся менеджером, если Вы не хороший Коуч» [16] приводит статистику, что при всей важности, коучинг на данный момент занимает малую долю ежедневной работы менеджера.

В большинстве компаний Коучинг даже формально не закреплен в должностных обязанностях менеджеров. В своих исследованиях Моника показывает, что, не смотря на самую высокую заинтересованность сотрудников и кандидатов в карьерном развитии, большинство менеджеров не признают это важной частью своих обязанностей. Менеджеры считают, что на Коучинг нет времени, и большинство просто не обладают этим навыком.

Наряду с этим 70% всего обучения и развития сотрудник проходит на рабочем месте, а не через формальное обучение (тренинги). Поэтому, если менеджеры не поддерживают и не вовлечены в процесс развития своих подчинённых, их рост остановится и вместе с этим результативность, вовлеченность и удержание сотрудников в компании.

Согласно мнения Кандис Франковелгия, опубликованного в журнале Forbes в 2010 году и статье «Ключ к эффективному коучингу» [10]. Коучинг позволяет руководителю любого уровня применять так называемое Креативное Лидерство и проводить коучинг для своих сотрудников по 5 ключевым направлениям:

1) Выстраивать доверительные отношения. Легко учиться у кого, то, кому доверяешь. Коучинг помогает эффективно ставить границы и выстраивать доверие, так как процесс обучения и развития происходит с четкими и понятными задачами, справедливой оценки, терпении и выполнении соглашений и взятых на себя обязательств.

2) Предоставлять оценку действий сотрудника. Коуч помогает поставить цели из точки «где вы сейчас» и «куда вы хотите прийти». Помогает другим осознать себя и увидеть свои скрытые возможности и пути развития. Помогает осознать реакции и поведение, которое сотрудник хочет изменить. Оценка обычно фокусируется на разрывах и несоответствиях между текущей продуктивностью и желаемой продуктивностью, слов и действий, намерений и проявлений себя.

3) Развивать мышление и принятие решений. Обдумывание хода мыслей это важная часть процесса Коучинга. Коуч задает открыты вопросы, толкает на поиск альтернавтиных решений проблем и воодушевляет на контролируемые риски.

4) Осуществлять поддержку и воодушевление. Как партнеры в процессе обучения, коучи внимательно слушают, открыты к перспективам других, позволяют подчиненным «выпустить пар» без оценки и осуждения. Они поддерживают сотрудников в прогрессе к своим целям и признают их успехи.

5) Стимулировать достижение результатов. Коуч спрашивает что ты готов сделать для того чтобы этого достичь? Эффективный коучинг всегда направлен на достижение результатов. Менеджер-коуч помогает сотрудникам устанавливать значимые цели и определять варианты поведения или шагов для их достижения. Менеджер-коуч помогает определить промежуточные цели и сроки, а так же измерить успех и удерживает сотрудника в состоянии ответственности за них.

Мировое бизнес сообщество давно занимается вопросом развития навыков коучинга у текущих и будущих лидеров. Так, например, согласно 2010 Executive Coaching Survey, проведенный Conference Board [7], 63% менеджеров организаций пользуются техниками коучинга при развитии своих сотрудников, остальные планируют их использовать. Но согласно этому же отчету, половина менеджеров тратит менее 10% своего времени на коучинг других. Что явно диссонирует с требованиями к современным лидерам компаний и приводит к потере значительного ресурса развития сотрудников внутри компании.

Согласно 2013 Executive Coaching Survey проведенный Stanford Graduate School of Business и его партнерами [8], среди наиболее подготовленных менеджеров корпоративного сектора (генеральных директоров (CEO)) наибольшее востребованными и изучаемыми на данный момент следующие навыки:

- Лидерство и делегирование — 37% опрошенных;
- Управление конфликтами — 28% опрошенных;
- Командообразование — 23%;
- Наставничество и развитие талантов — 23%.

Такое же ранжирование интересов Генеральных директоров и директоров крупных бизнесов в будущем планировании к обучению навыкам.

Все эти навыки и успешность их применения напрямую связаны с владением инструментов коучинга! Таким образом, коучинг и навык коучинга у успешного менеджера становится ключевым и обязательным местом развития.

Этот факт подтвердили исследования American management association [11]. В своем исследовании эксперты ассоциации так же показали высокую

Таблица 1

Сравнение эффективности различных методов развития навыков коучинга у менеджеров

Международные данные			
Ответы по методам обучения коучингу, применяемым на предприятии	**Количество ответов Используем часто и постоянно**	**Корреляция с успешными результатами применения коучинга, r**	**Корреляция с финансовыми результатами компании на рынке, r**
Внутренние программы обучения Менеджеров навыкам Коучинга	39%	0,16	0,23
Обучение Менеджеров внутренними Коучами	27%	0,23	0,03
Отправка Менеджеров на внешние программы обучения Коучингу	34%	0,32	0,25
Найм внешнего Коуча для обучения менеджеров навыку Коучинга	32%	0,29	0,12
Система дистанционного обучения для менеджеров по навыкам Коучинга	10%	0,06	-0,03

Рис. 1. Количество запросов Гугл слов «Коучинг» и «Couching» в Google с 2011 года.

Источник: Google Trends https://www.google.com/trends [13].

эффективность применения коучинга менеджерами компаний как формы развития своих подчиненных, а так же влиятельным фактором повышения результативности компании на рынке в целом.

Они так же выявили наиболее эффективные форматы обучения коучингу: внутренние и внешние обучающие программы, специально созданные для обучения навыкам Коучинга непосредственно руководителей и требующие личного посещения подобных тренингов и личной вовлеченности.

Результаты данного исследования представлены в Таблице 1, которые подтверждают важность развития и использования коучинга всеми руководителями и сотрудниками предприятий.

По сути, этот универсальный инструмент развития себя и других по эффективности превосходит даже штатных внутрикорпоративных коучей.

К сожалению, на данный момент коучингом для руководителей и в целом коучингом в России интересуется достаточно малое количество потенциальных выгодоприобретателей. Согласно статистики запросов Гугл слов Coaching и русского аналога Коучинг, имеют различную популярность в среднем в день количестве запросов за неделю в России в десятки раз меньше чем в странах Северной Америки и Западной Европы, смотри Рис. 1, Рис. 2.

Рис. 2. Количество запросов Гугл слов «Коучинг» и «Couching» в Google с 2011 года.

Источник: Google Trends https://www.google.com/trends [13].

Таблица 2

Доля менеджеров имеющих профессиональное образование в сфере Коучинга

Регион	Менеджеры всех уровней, чел.	Менеджеры и лидеры компаний, имеющие образование в области коучинга, чел.	Доля Профессиональных Коучей в Менеджменте, %
Северная Америка	7920000	3100	0,04%
Западная Европа	10783000	2700	0,03%
Восточная Европа	7503600	1500	0,02%

Тенденция запросов в этих странах положительная, чего опять же нельзя сказать о России.

Низкая заинтересованность так же подтверждается следующим анализом, в котором использовались данные последнего исследования Pricewaterhousecoopers [9], о рынке коучинга, проведенного в 2015 году и данные, полученными из органов статистики труда стран Северной Америки, Западной и Восточной Европы. Результаты анализа представлены в таблице 2.

Если посмотреть на пропорцию, то относительно этих трех регионов она визуально может быть представлена в следующем виде: (Рис. 3)

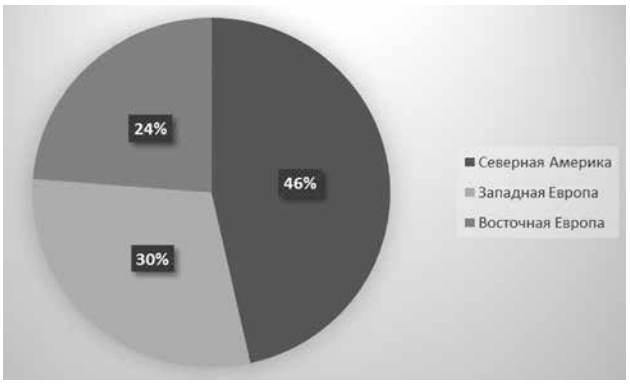


Рис. 3. Соотношение профессиональных Коучей среди менеджеров/лидеров

Эти данные характеризуют относительную распространенность (проникновение) коучинга среди менеджеров стран Северное Америки, Западной и Восточной Европы. Но наглядно показывают отрыв России от остального развитого бизнес сообщества.

Такая закономерность обоснована, т.к. развитые страны и компании этих стран давно ведут конкуренцию за свои рынки и зоны влияния. Поэтому такой эффективный инструмент как Коучинг в руках Менеджера и его возможности повышения результативности всей компании не могут оставаться не замеченными.

Рассмотрев различные аспекты влияния коучинга на эффективность работы менеджера и, как следствие, рост ключевых показателей бизнеса компаний, можно утверждать, что этот инструмент находится на стадии широкой распространенности в виде знания и начала массового внедрения и применения. Он уже доказал свою высокую коммерческую эффективность в странах Северной Америки. Именно поэтому США и Канада как минимум в два раза опережают Россию по уровню проникновения практики коучинга в сообщество менеджеров данных стран.

Современным лидерам России следует обратить внимание на эту тенденцию и упускаемые на данный момент бизнес возможности. В ближайшее время следует разработать программу обучения и внедрения коучинга в практику менеджмента, используя наиболее эффективные технологии, описанные в данной статье.

РИСК

Библиографический список:

1. Исследование рынка коучинга в России 2012 // Российское отделение Международной Федерации Коучинга ICF Russia Chapter, 2014, URL: http://www.icfrussia.ru/issledovanie-ryinka-kouchinga-v-rossii/ (дата обращения: 09.09.2016).

2. Королихин А. Авторская система продаж коучинга. Продажи и маркетинг, 2013, URL: http://www.slideshare.net/korolikhin/2013-0925?next_slideshow=1 (дата обращения: 15.08.2016).

3. Королихин А.В. Рынок коучинга в России и за рубежом: статистика и тенденции развития // Организационная психология. 2014. Т. 4. № 1. С. 17–24, URL: https://orgpsyjournal.hse.ru/data/2014/07/23/1310875862/2014_1_3(%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%85%D0%B8%D0%BD)17-24_corr.pdf (дата обращения: 15.10.2016).

4. Солдатова Анна. Как «приручить» дикий рынок коучинга в России? // Executive.ru, 2014, URL: http://www.e-xecutive.ru/education/proeducation/1919246-kak-priruchit-dikii-rynok-kouchinga-v-rossii (дата обращения: 18.11.2016).

5. Управление смыслами в бизнесе. Subcon Business Solutions, 2016, URL: http://subcon.ru/upravleniem-smyslami-v-biznese/ (дата обращения: 25.11.2016).

6. Что такое коучинг? // Международный эриксоновский университет коучинга, 2016, URL: http://erickson.ru/coaching/ (дата обращения: 20.08.2016).

7. 2010 Executive Coaching Survey // Conference Board, 2010, URL: https://www.conference-board.org/topics/publicationdetail.cfm?publicationid=1768 (дата обращения: 20.09.2016).

8. 2013 Executive Coaching Survey // Stanford Graduate School of Business, 2013, URL: https://www.gsb.stanford.edu/sites/gsb/files/publication-pdf/cgri-survey-2013-executive-coaching.pdf (дата обращения: 20.09.2016).

9. 2016 ICF Global Coaching Study // ICF International Coach Federation, 2016, URL: http://www.coachfederation.org/files/FileDownloads/2016ICFGlobalCoachingStudy_ExecutiveSummary.pdf (дата обращения: 21.09.2016).

10. Candice Frankovelgia. The Key To Effective Coaching // Forbes, 2010, URL: http://www.forbes.com/2010/04/28/coaching-talent-development-leadership-managing-ccl.html (дата обращения: 22.10.2016).

11. Coaching skills for managers (2423) // American Management Association, 2016, URL: http://www.mce-ama.com/2423-Coaching-Skills-for-Managers/ (дата обращения: 20.08.2016).

12. Eurostat, 2016, URL: http://ec.europa.eu/eurostat/web/lfs/data/database (дата обращения: 25.09.2016).
13. Google Trends, 2016, URL: https://www.google.com/trends (дата обращения: 10.09.2016)
14. Government of Canada Statistics, 2016, URL: http://www.statcan.gc.ca/eng/start (дата обращения: 25.10.2016).
15. International Labor Organization. Employment Database, 2016, URL: http://www.ilo.org/ilostat/faces/help_home/data_by_subject?_adf.ctrl-state=xawonv5ud_9&_afrLoop=182399650397960#! (дата обращения 21.09.2016).
16. Monique Valcour. You Can't Be a Great Manager If You're Not a Good Coach // Harvard Business Review, 2014, URL: https://hbr.org/2014/07/you-cant-be-a-great-manager-if-youre-not-a-good-coach (дата обращения: 25.10.2016).
17. The World Bank Labor force, total, 2016, URL: http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN (дата обращения 20.09.2016).
18. United States Department of Labor, 2016, URL: http://www.bls.gov/oes/current/oes_nat.htm (дата обращения: 28.11.2016).
19. World Statistics, 2016 URL: http://world-statistics.org/ (дата обращения: 25.11.2016).

Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка (ОАО «ИТКОР»)
www.itkor.ru

Аспирантура ИТКОР
Многолетние традиции в подготовке кадров высшей квалификации

Институт «ИТКОР» проводит круглогодичный набор в очную или заочную аспирантуру и осуществляет подготовку аспирантов и соискателей в соответствии с действующей лицензией по специальностям:

- **Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: логистика, менеджмент, экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами сферы услуг)**
- **Финансы, денежное обращение и кредит**

Контакты: (499)152-42-94; asp@itkor.ru

Организационно-экономическое регулирование закупок в современных условиях

Н. Князева,
д. э. н., главный научный сотрудник
ОАО «ИТКОР»,
соискатель РПА Минюста России,
Э. Гуль,
соискатель ОАО «ИТКОР»

Аннотация: в статье авторы рассматривают вопросы нормативного регулирования закупок. С целью оптимизации логистических потоков в России сегодня необходимо развитие регулирующих данную отрасль законодательных норм, их структурирование и ясные формулировки, исключающие двусмысленность и противоречия в нормативно-правовых актах.
Ключевые слова: закупки, нормативное регулирование, оптимизация логистических потоков.

Annotation: the author examines the regulatory procurement. In order to optimize logistics flows in Russia today requires to regulate the development of this branch of legislation, structuring and clear wording excluding ambiguity contradiction in the normative legal acts.
Keywords: procurement, regulation, optimization of logistics flows.

В сложных экономических условиях перехода от экспортно-сырьевого пути развития к инновационному Россия столкнулась с целым рядом трудно решаемых задач, а именно: снижением мировых цен на топливно-энергетические ресурсы, введением экономических санкций, резкими колебаниями волатильности на товарных рынках и т.д. Всё это приводит к росту нестабильности в различных экономических сферах, что особенно отрицательно сказывается на инвестиционной и предпринимательской активности населения страны [6].

Кроме того, по опубликованным данным Федеральной службы государственной статистики в прошедшем году: ВВП России сократился на 3,7%, объем промышленного производства упал на 3,3%, объем внешнеторгового оборота снизился до 399,2 миллиардов долларов США, а реальный доход населения в России уменьшился на 4%. Дефицит государственного бюджета составил 1,95 трлн рублей [8].

В условиях явного замедления роста российской экономики обостряется конкуренция во всех отраслях народного хозяйства, ухудшается динамика развития потребительского рынка в целом. Сектор торговли, являясь конечным звеном любой производственной цепочки, занимает траекторию устойчивого снижения.

С цельюповышения экономической и территориальной доступности товаров и услуг для населения Тюменской области,Правительством Тюменской области предпринимаются действия по созданию нормативно-правовых актов и программ развития реализации продовольственных товаров. В 2015 году создана программа целью которой является «Развитие потребительского рынка и защита прав потребителей» до 2020 года. Основная задача программы - создание условий для комплексного развития сферы потребительского рынка, эффективной, доступнойзащиты прав потребителей и обеспечения населения Тюменской области качественными товарами и услугами в частности:

- повышение экономической и территориальной доступности товаров и услуг для населения Тюменской области;
- содействие развитию инновационной и инвестиционной деятельности в сфере потребительского рынка;
- создание условий для продвижения продукции тюменских производителей;
- создание условий для повышения качества реализуемых товаров (оказываемых услуг) и защиты прав потребителей;
- развитие системы подготовки профессиональных кадров и укрепление кадрового потенциала в сфере потребительского рынка.

Источником финансирования программы является — областной бюджет (Таблица 1).

Таблица 1

Объём финансирования. Развитие потребительского рынка и защита прав потребителей

Период	Объём финансирования
2015 год	46654,0 тыс. руб.
2016 год	46654,0 тыс. руб.
2017 год	46654,0 тыс. руб.
2018 год	46654,0 тыс. руб.
2019 год	46654,0 тыс. руб.
2020 год	46654,0 тыс. руб.
ИТОГО	**283330,0 тыс. руб.**

Ожидаемый результат от реализации программы — темп роста оборота розничной торговли — 105,0%. Оборот розничной торговли в расчете на душу населения — 329,3 тыс. рублей [7].

Во исполнение Федерального закона от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» в области сформирована система информационного обеспечения торговой деятельности[3]. На официальном портале органов государственной власти Тюменской области создан раздел «Торговая деятельность»,

на котором регулярно размещается информация о принятых федеральных и областных нормативных правовых актах, состоянии потребительского рынка Тюменской области, среднем уровне цен на отдельные виды продовольственных товаров, перечень труднодоступных местностей региона, в которых организации и индивидуальные предприниматели могут осуществлять наличные денежные расчеты.

При этом необходимо учитывать, что локальные нормативные акты, регулирующие сбыт и закупки, необходимы любому участнику бизнес-процесса. Количество и объём таких документов зависит от статуса конкретной компании, но их систему и принципы написания необходимо понимать каждому, кто хочет выстроить на предприятии современную и эффективную систему закупок, сбыта [11].

Регулирование закупочной деятельности в России является многоуровневым. Нормативные правовые акты, устанавливающие правила проведения закупок, определяются статусом заказчика — в укрупнённом рассмотрении заказчиков можно разделить на коммерческих, квазигосударственных (иначе называемых госкомпаниями в широком смысле этого слова) и государственных [10].

При этом каждая конкретная закупка регулируется ещё и закупочной документацией, которую разрабатывает сам заказчик.Если закупочная документация обладает максимальной степенью локализации и конкретизации, то максимальной степенью обобщения отличаются законы, венчающие пирамиду системы нормативного регулирования закупок. В России невозможно проводить закупки без закона - любая из них на территории страны регулируется законодательством Российской Федерации, и прежде всего Гражданским кодексом. Для отдельных категорий заказчиков в дополнение к общим гражданско-правовым нормам установлены требования специальных законов: Закона № 44-ФЗ для государственных заказчиков и Закона № 223-ФЗ для госкомпаний [1],[4],[5].

У большинства заказчиков документация должна соответствовать не только законодательству, но и корпоративному закупочному стандарту, который таким образом занимает в этой иерархии среднее положение между законодательством и документацией о закупках. Для субъектов Закона № 223-ФЗ — квазигосударственных заказчиков — корпоративный закупочный стандарт, который в их случае именуется положением о закупках, является обязательным [5].

Для полноценной и слаженной работы структурных подразделений любого относительно крупного заказчика помимо закупочной документации и закупочного стандарта необходимы внутренние регламентирующие документы, определяющие порядок проведения закупочной работы. Это может быть регламент согласования заявок на проведение закупки, регламент работы отдела закупок, положение о деятельности закупочной комиссии и т.п. [9]. В большинстве случаев разработка таких документов законодательством прямо не предписана, однако и не запрещена, а работу заказчика эти документы значительно облегчают.

Наибольшую творческую активность и внимание заказчику необходимо проявить при составлении документов, посвящённых вопросам, которые он сам регулирует. При этом особенно важно соблюсти легальность составленных локальных актов — иными словами, исключить их противоречие с вышестоящими документами и, прежде всего, с федеральным законодательством.В обобщённом виде иерархию нормативных правовых и локальных актов, посвящённых закупкам, можно представить в следующем виде, показанном на Рисунке 1. Все причисленные выше документы являются юридически значимыми, т.е. влияющими на установление правоотношений между заказчиком и поставщиком либо прямо определяющими содержание этих правоотношений [14]. Независимо от уровня документа его содержание подчиняется общим правилам юридической техники и логики нормативного регулирования. Разумеется, и тем, и другим можно пренебрегать, но такое пренебрежение повышает риск неопределённости норм и их произвольного толкования. Неопределённость норм, в свою очередь, создаёт условия для злоупотреблений как со стороны заказчика, так и со стороны поставщиков.

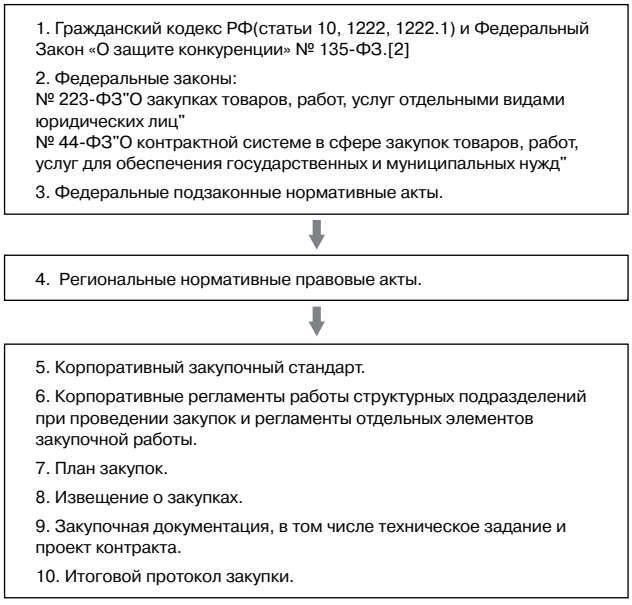


Рис. 1. Иерархия нормативных актов

Оспариваниеосуществленныхзакупок и разбирательства по поводу их проведения в этом случае неизбежны[12].

Для минимизации таких рисков на стадии разработки документа важно помнить по крайней

мере базовые правила юридической техники, которые проиллюстрированы на Рисунке 2.

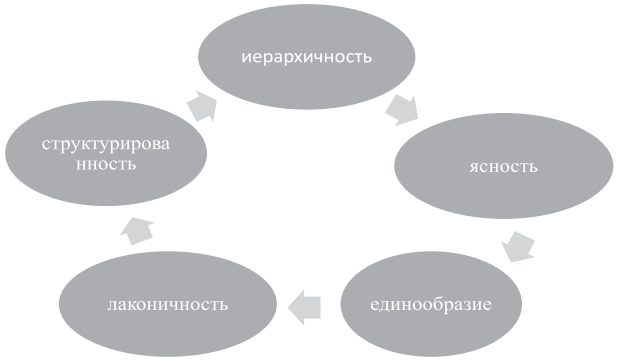


Рис. 2. Правила юридической техники

Иерархичность. Нормативный акт нижестоящего уровня не должен противоречить акту вышестоящего уровня. Акт нижестоящего уровня содержит специальные нормы по отношению к акту вышестоящего уровня, развивает и конкретизирует его положения.

Структурированность. Документ должен быть разбит на тематические пункты и подпункты. Пункты объединяются в разделы. Каждый структурный элемент документы должен содержать нормы, объединённые одной темой. Структурные элементы документа нумеруются, причём каждый уровень имеет свою нумерацию, позволяющую однозначно идентифицировать каждую норму (например, «подпункт «а» пункта 2.1 второго раздела»).

Лаконичность. Для формулировки нормы необходимо использовать настолько простые и лаконичные термины и фразы, насколько это возможно без ущерба для ясности.

Ясность. Каждая норма должна иметь очевидное значение, и это значение должно быть одно и только одно. Двусмысленность нормы не допускается.

Единообразие. Каждый термин, используемый в документе, имеет одно и только одно значение. Каждое понятие в документе обозначается одним и только одним термином [13].

Таким образом, для оптимизации логистических потоков в России сегодня необходимо совершенствование законодательства, регулирующего правовые, налоговые, экономические стороны логистического процесса [15]. С юридической точки зрения нам представляется необходимым: установление ясных и четких правовых норм в процессе законотворчества, совершенствование терминологии и применяемых в нормативных документах формулировок, предварительная и высококвалифицированная экспертиза документов компетентными юристами на стадии разработки законодательных актов, с целью недопущения принятия взаимопротиворечащихнорм в различных законодательных актах. Экономико-правовые рычаги будут действенны в случаеуменьшения тарифных и нетарифных ограничений, упрощения таможенных процедур с одновременным повышением уровня их компьютеризации, оптимизация механизма налогообложения.

Реализация этих мер обеспечит оправданное снижение экономических и административных барьеров, повысит открытость нашей экономической системы, что в свою очередь будет способствовать динамичному развитию отечественной экономики и повышению степени ее взаимодействия с глобальными логистическими системами.

РИСК

Библиографический список:

1. Гражданский кодекс РФ.

2. Федеральный Закон «О защите конкуренции» № 135-ФЗ.

3. Федеральный закон № 381-ФЗ от 28.12.2009 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

4. Федеральный закон N 44-ФЗ от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

5. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 N 223-ФЗ.

6. Левина, Т.В. Актуальные вопросы управления логистическими рисками / Т.В. Левина // Логистика и управление цепями поставок. — 2014. — № 4. — С.22–38.

7. Сайт администрации Тюменской области. [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://admtyumen.ru/ogv_ru/finance/programs/org_more.htm(дата обращения: 10.01.2017г.).

8. Консультант плюс. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.consultant.ru(дата обращения 15.01.2017).

9. Сайт B2Bcenter. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.b2b-center.ru(дата обращения 20.01.2017).

10. URL: [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www:gks.ru (дата обращения 29.01.2017).

11. URL: [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.zakupki.gov.ru(дата обращения 16.12.2016).

12. URL: [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.ruseminar.ru (дата обращения 16.12.2016).

13. URL: [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.ruselectronics.ru (дата обращения 22.12.2016).

14. URL: [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.piter-consult.ru (дата обращения 16.12.2016).

15. URL: [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://www.svk4u.ru. (дата обращения 17.12.2016).

М. Килинский,
аспирант кафедры финансового менеджмента,
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

Способы интеграции нефинансовых факторов в систему ценностно ориентированного менеджмента

Аннотация: в статье рассматриваются современные подходы к моделированию и управлению стоимостью компаний, а также их ограничения. Показаны возможные причины недостаточной взаимосвязи моделей ценностно ориентированного менеджмента и рыночной капитализации компаний, связанные с недостаточным учетом нефинансовых факторов стоимости. Для преодоления указанных ограничений на основании эмпирического исследования крупнейших российских публичных компаний за период с 2009 по 2014 год предложены возможные способы моделирования нефинансовых факторов для целей управления стоимостью.
Ключевые слова: стоимость компании, ценностно ориентированный менеджмент, экономическая прибыль, экономическая добавленная стоимость.

Annotation: the article considers with current approaches to value-based management of the companies and their limitations.Showing possible reasons for insufficient correlation value-based management models and the market capitalization of the companies associated to insufficient considering the value of non-financial factors. For overcoming these limitations, based on the empirical study of the largest Russian public companies for the period from 2009 to 2014, suggesting possible ways of modeling the non-financial factors for value-based management.
Keywords: value of the company, value-based management (VBM), residual income, Economic Value Added.

Одной из наиболее влиятельных идей в сфере современного финансового менеджмента является Value-based management (VBM) или управление, ориентированное на рост стоимости (ценностно ориентированный менеджмент). Подходы к управлению финансами компании, предложенные в рамках этого подхода основаны на моделях оценки стоимости компании, таких как модели дисконтированных дивидендов или модель дисконтированных денежных потоков (Discounted Cash Flows). Пик интереса к принципам и методам управления основанного на стоимости пришелся на конец 1980-х — начало 1990-х гг., а первые попытки применения этой концепции связаны с опытом General Electric [1].

Можно сказать, что VBM — это концепция управления нацеленная на улучшение как оперативных так и стратегических показателей эффективности деятельности компании путем направления усилий всех принимающих решения лиц на ключевых факторах стоимости [2].

Кратко основные принципы ценностно ориентированного менеджмента можно сформулировать следующим образом:

♦ Основной целью деятельности фирмы является повышение благосостояния собственников. Применительно к публичным компаниям это выражается прежде всего в долгосрочном и устойчивом росте капитализации компании на фондовом рынке.

♦ Управление стоимостью предполагает разработку системы количественных финансово-экономических показателей, чье изменение способно оказывать влияние на стоимость компании.

♦ Необходимо разработать систему ключевых показателей эффективности, тесно связанную с наблюдаемой на рынке стоимостью компании, что в свою очередь поможет сгладить агентские конфликты возникающие между собственниками компании и менеджментом.

Одной из наиболее важных особенностей ценностно ориентированного управления является необходимость регулярного количественного мониторинга способности компании создавать стоимость с использованием так называемых метрик эффективности. Одна из наиболее известных метрик такого рода — экономическая добавленная стоимость (Economic Value Added — EVA®). Разработанная компанией Stern Stewart & Co в 1991, она является на сегодняшний день одним из самых известных и, по мнению многих специалистов, самым совершенным показателем, позволяющим "перевести" модель DCF на более пригодный для принятия текущих финансовых решений "язык". Экономическую добавленную стоимость можно определить, как прирост богатства для акционеров, созданный сверх всех затрат на капитал [3]. Традиционная формула EVA выглядит следующим образом:

$$EVA = NOPAT - WACC \cdot Investment\ Capital,$$

где
NOPAT — чистая операционная прибыль за вычетом налоговых эффектов,
Investment Capital — инвестированный капитала, который равен сумме собственного капитала и долгосрочного долга.

Тем не менее, фундаментальной проблемой применения ценностно ориентированного подхода к управлению компанией является недостаточная взаимосвязи метрик эффективности, оценивающих способность компании создавать фундаментальную стоимость и рыночной капитализации, которая напрямую характеризует благосостояние акционеров. Этот факт подтвержден многочисленными исследованиями. Например, в исследовании, проведенном Ч. Лианг и М. Яао по выборке тайваньских ИТ компаний говорят лишь о незначительном улучшении объясняющей способности эконометрической модели сто-

имости при включении в неё таких показателей как EVA или RI [8]. Также в исследовании российского рынка, проведенным Романовым В.С. и Кукиной Е.Б. было установлено, что показатели экономической добавленной стоимости не способны достаточно хорошо объяснять доходность инвесторов [9].

В процессе разработки стратегии предприятия необходимо учитывать, что стоимость компании — это сложный показатель, для управления которым необходимо учитывать множество взаимосвязанных факторов: систематические и несистематические риски, способы распределения ресурсов и методы оценки эффективности инвестиций, принципы стимулирования топ-менеджеров и способы разрешения агентских конфликтов, а также роль человеческого и интеллектуального капитала в формировании стоимости. Только в этом случае можно говорить о разработке комплексной стратегии управления стоимостью [4].

По мнению автора, причина недостаточной взаимосвязи между метриками VBM и рыночной стоимостью компаний связана прежде всего со стремительной трансформацией современной экономики, перехода к экономике знаний, бурного развития такого компонента экономической системы как "зеленая" экономика, увеличении значимости социального и интеллектуального капитала в эффективности деятельности современных компаний. При рассмотрении данного вопроса мы считаем продуктивным подход к образованию стоимости компании, предложенный Клевцовым В.В. и Замлелым А.Ю [5]. Мы выделяем две группы факторов, которые недостаточно учитываются при принятии решений основанных на концепции ценностно ориентированного менеджмента: внутренние нефинансовые, и внешние. Такие нефинансовые факторы как качество корпоративного управления, интеллектуальный и социальный капитал оказывают доказанное влияние на стоимость, но при этом их учет достаточно сложен в связи с недостаточно разработанными методами формализации данных показателей. По мнению автора существуют достаточно интересные попытки моделирования факторов корпоративного управления [10]. При этом, мы считаем необходимым учитывать нефинансовые факторы комплексно, что в частности позволит изучить корреляции между различными группами факторов и выявить наиболее значимые.

Для того чтобы привести возможные подходы к моделированию нефинансовых факторов стоимости, нами была проанализирована выборка из 38 крупнейших российских публичных нефинансовых компаний за период с 2009 по 2014 годы. Распределение компаний выборки по отраслям представлено на рисунке 1.

На основе выборки компаний нами были предложены возможные подходы к моделированию факторов интеллектуального капитала и корпоративного управления.

В качестве факторов интеллектуального капитала нами были использованы как балансовые оценки нематериальных активов, так и оценка интеллектуального капитала по модели CIV (Calculated Intangible Value), которая была предложена Т. Стюартом в 1997 г [12]. Основная идея данной модели состоит в том, что материальные активы определяют способность компании создавать рентабельность лишь на среднеотраслевом уровне, превышение же средней по отрасли рентабельности достигается за счет использования интеллектуального капитала. Модель оценки фундаментальной стоимости интеллектуального

Рис. 1. Распределение компаний выборки по отраслям

Источник: составлено автором

Таблица 1

Подходы к моделированию интеллектуального капитала

Наименование / обозначение	Источник	Влияние на стоимость компании
Нематериальный активы (НМА)	Форма 1, стр. 1110	Показатели характеризующие интеллектуальный капитал значимо и положительно влияют на стоимость компании
Результаты исследований и разработок (НИОКР)	Форма 1, стр. 1120	
Фундаментальная стоимость интеллектуального капитала (CIV)	Рассчитана по модели Calculated Intangible Value	
Валовая прибыль на сотрудника (TRn)	База данных http://www.rbc.ru/ и информация в открытом доступе	
Попадание компании в ТОП 15 рейтинга корпоративного обучения (dummy_e)	Информация с сайта rbc.ru	

Источник: составлено автором

капитала по модели CIV выглядит следующим образом [6]:

$$VI = NA \cdot (ROA - ROAavg)/WACC$$, где

VI — фундаментальная стоимость интеллектуального капитала,

NA — балансовая стоимость чистых активов компании,

ROA — рентабельность компании,

ROA avg — среднеотраслевая рентабельность,

WACC — средневзвешенная стоимость капитала.

Также одной из наиболее значимых детерминант интеллектуального капитала, способной повлиять на стоимость компании являются, на наш взгляд, инвестиции, осуществляемые в развитие и обучение персонала. Данный фактор является достаточно трудно формализуемым, в связи с тем, что лишь немногие российские компании публикуют в свободном доступе данные о расходах на обучение персонала. В связи с этим, мы приняли решение использовать при моделировании фиктивную переменную, характеризующую факт попадания компании в рейтинг топ-15 компаний, осуществляющих наибольшие инвестиции в корпоративное обучение, составленный на основе исследования проведенного группой компаний «РосБизнесКонсалтинг» в 2014 году [7]. Полный список факторов интеллектуального капитала, которые по мнению автора способны оказывать влияние на стоимость компании приведен в таблице 1.

Тесно связанной с концепцией VBM является группа факторов, характеризующих качество корпоративного управления. Таким образом для анализа влияния корпоративного управления на эффективность деятельности компании мы считаем необходимым рассмотреть отдельные факторы, связанные с размером совета директоров и его структурой (долей независимых директоров), разделение позиций члена совета директоров и менеджмента компании, а также с концентрацией собственности и долей государства в капитале компании. Более подробно список этих факторов представлен в таблице 2.

Для более детального анализа роли нефинансовых факторов в процессе управления стоимостью компании, нами был рассчитан показатель экономической прибыли (residual income — RI). Данный показатель является одним из наиболее простых, т.к. не предполагает использования при расчете тех или иных корректировок. Тем не менее, именно простота является его преимуществом в рамках развивающихся рынков капитала, где порой непросто получить доступ к закрытым финансовым данным. При расчете его расчете мы учитываем издержки и поступления на совокупный инвестированный в компанию капитал, а не

Таблица 2

Способы моделирования факторов корпоративного управления

Показатель	Описание	Влияние на стоимость компании
Ind	Доля независимых директоров в совете	Институт независимых директоров оказывает положительное влияние на корпоративное управление в сфере контроля за достоверностью финансовой информации, прозрачности деятельности компании и разработки корпоративной стратегии. Оказывает положительное влияние на стоимость компании.
Board	Количество директоров в совете	Влияние неоднозначно. Возможно существует некий “оптимальный” состав совета директоров, оказывающий положительное влияние на стоимость компании.
Gos	Доля акций компании, принадлежащих государственным структурам	Влияние неоднозначно. Исследования на этот счет противоречивы
Maj3	Концентрация собственности — доля акций принадлежащая трем крупнейшим собственникам	Влияние неоднозначно. С одной стороны, крупные собственники имеют больше возможностей контролировать менеджмент. С другой, возможно ущемление прав миноритарных акционеров, которое может привести к снижению эффективности деятельности компании
dummy_ Director	Фиктивная переменная = 1, если генеральный директор также является членом совета директоров, иначе 0	Положительное влияние на стоимость. Сближение функций управления и владения сглаживает агентский конфликт.

Источник: составлено автором

только на собственный, таким образом в качестве меры альтернативных издержек и риска используется WACC:

$$RI = NOPAT - I \cdot WACC, \text{ где}$$

NOPAT — чистая операционная прибыль за вычетом налоговых эффектов,
I (Investment Capital) — инвестированный капитала, который равен сумме собственного капитала и долгосрочного долга.
WACC — средневзвешенная стоимость капитала (стоимость капитала определена на основе модели CAPM, стоимость заемного рассчитана на основании отчетности компаний).

Если сравнить показатели экономической прибыли по двум группам компаний — включенным и не включенным в рейтинг корпоративного обучения РБК, то можно увидеть явные различия (см. рисунок 2).

Как можно увидеть, не смотря на то, что в обеих группах компаний, экономическая прибыль в среднем была отрицательной, тем не менее, в группе компаний, направляющих больше инвестиций в обучение персонала, экономическая прибыль была выше и демонстрировала определенную тенденцию к росту.

Что касается фундаментальной стоимости интеллектуального капитала рассчитанного по методу CIV, то информацию о средних значениях можно увидеть на рисунке 3. Топливно-энергетический комплекс не включен в график, так как значения интеллектуального капитала в нем очень значительны по сравнению с капита-

Рис. 2. Динамика средних значений экономической прибыли по группам компаний в зависимости от инвестиций в обучение персонала за период с 2009 по 2014 годы.

Источник: составлено автором.

Рис. 3. Динамика интеллектуального капитала по отраслям за период с 2009 по 2014 год (без учета ТЭК)

Источник: составлено автором

лом других отраслей и отрицательны, что может ухудшить восприятие информации.

Особенностью метода CIV является возможность наличия у компании отрицательного значения интеллектуального капитала. Интерпретация данного явления может заключаться в следующем. Отрицательный интеллектуальный капитал свидетельствует о том, что уровень навыков персонала, взаимоотношения компании с потребителями и бизнес-процессы таковы, что они не увеличивают стоимость компании, а наоборот, уменьшают её. К сожалению, как можно увидеть, компании в большинстве отраслей имеют отрицательные значения интеллектуального капитала. Достаточно высокие значения интеллектуального капитал демонстрировала телекоммуникационная отрасль в 2010, 2012 и 2013 годах. Это достаточно закономерно, ведь именно в сфере коммуникаций в последние годы появляются значимые инновации (в области мобильной связи, интернате, баз данных и т.д). Однако, в 2014 году произошло резкое падение интеллектуального капитала в данной отрасли, что может свидетельствовать об исчерпании резервов роста стоимости за счет увеличения вклада интеллектуального капитала в капитализацию компаний. Таким образом, крупнейшие российские компании отличаются низкой способностью превышать среднеотраслевые показатели рентабельности за счет эффективного управления интеллектуальным капиталом.

Далее рассмотрим факторы корпоративного управления. Дескриптивная статистика, описывающая факторы корпоративного управления по выборке компаний представлена на рисунке 4.

Можно сделать следующие выводы:

Крупнейшие российские нефинансовые компании характеризуются значительной концентрацией собственности. В среднем, доля трех крупнейших владельцев равна 73%.

В среднем число директоров в совете равно 10, при этом в среднем 4 из них отвечают критериям независимости (37%).

Рассмотрим также факторы корпоративного управления в разрезе отраслей (рис. 5).

Как можно увидеть, доля государства высока в таких отраслях как энергетика и ТЭК. Объяснение данного факта тривиально и связано с большим потенциалом для образования естественных монополий в данных отраслях, а также с их стратегической важностью для экономической безопасности государства. При этом, хотя концентрация собственности высока во всех отраслях, относительно ниже она в сфере торговли телекоммуникаций — сферах, отличающихся сравнительно высоким значением интеллектуального капитала, рассчитанного по методу CIV.

Обобщая результаты проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что крупнейшие российские нефинансовые компании в период с 2009 по 2014 годы демонстрировали тенденцию к уничтожению стоимости, о чем свидетельствуют отрицательные значения экономической прибыли. Одной из причин этого явления по мнению автора является недостаточный учет таких факторов как интеллектуальный капитал и качество корпоративного управления.

Итак, можно отметить, что результаты как российских так и зарубежных исследований часто демонстрируют недостаточную взаимосвязь между метриками основанными на концепции ценностно ориентированного менеджмента и реально наблюдаемой капитализацией компаний. Хотя это явление может объясняться многими причинами, по мнению автора, одной из наиболее важных является недостаточный учет в моделях, основанных на доходном подходе к оценке, нефинансовых факторов стоимости. Всовременной экономики инновационная активность предприятий, качество корпоративного

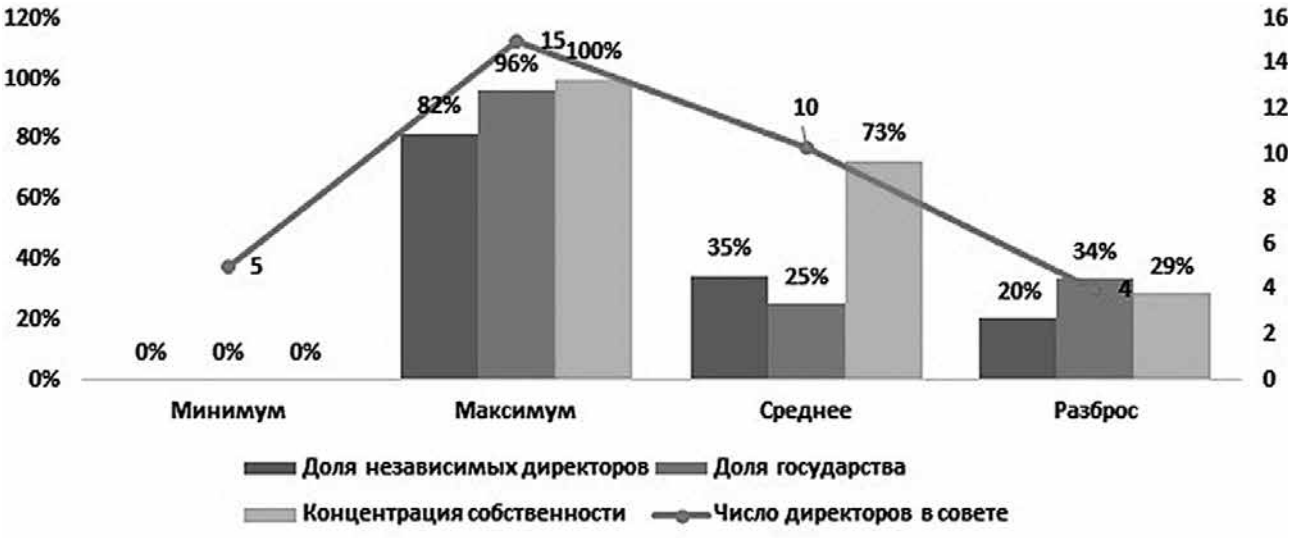


Рис. 4. Дескриптивная статистика факторов корпоративного управления. Источник: составлено автором

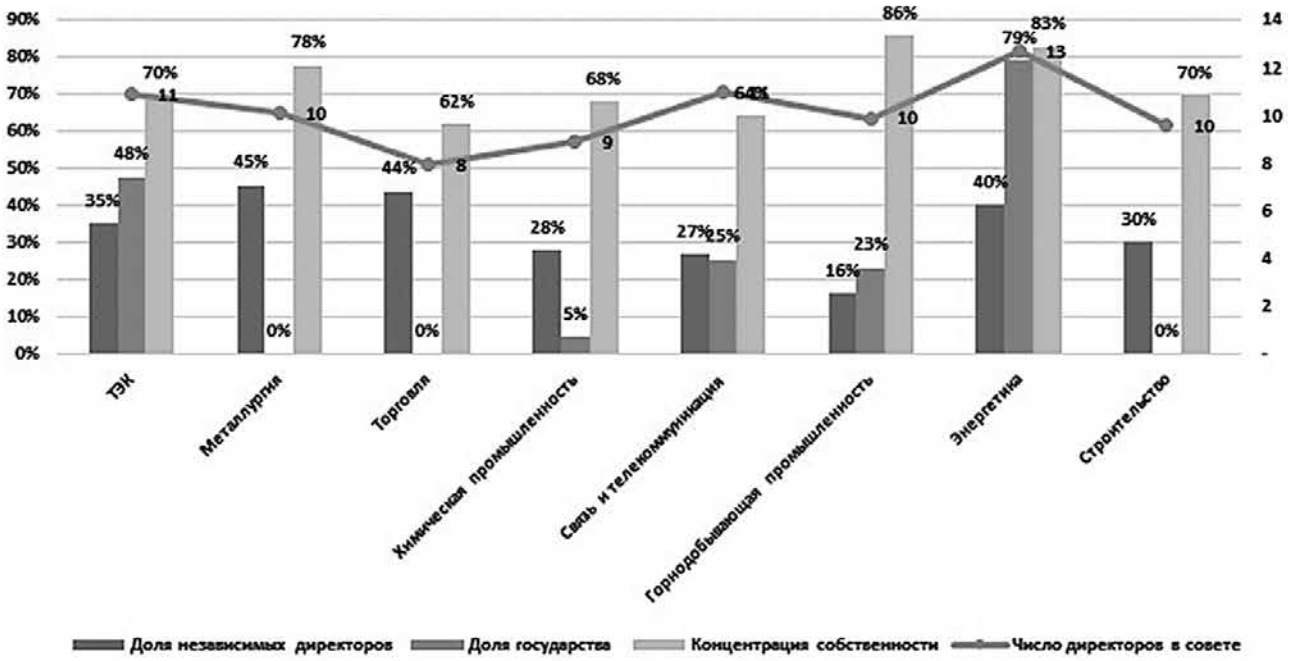


Рис. 5. Факторы корпоративного управления по отраслям (средние значения)

управления и человеческого капитала необходимо учитывать для принятия более эффективных решений направленных на рост стоимости компаний. Основной причиной, недостаточного учета данных факторов является сложность их количественной оценки и недостаток методов моделирования. Автором были предложны подходы к комплексному количественному моделированию факторов, на основании классификации групп нефинансовых детерминант стоимости и выявления наиболее значимых. Выдвинута также система взаимосвязанных гипотез о силе и направлении взаимосвязи указанных факторов и рыночной стоимости компаний. Проанализированы нефинансовые факторы стоимости на основе выборки крупнейших российских компаний.

РИСК

Библиографический список:

1. Bromvich M., Walker M. Residual Income Paste and Future // Management Accounting Research. 1998. Vol. 9. No. 4. P. 357–513.

2. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005 — 576 с.

3. Abate J.A., Grant J.L., Stewart G.B., III. Th e EVA Style of Investing // The Journal of Portfolio Management. 2004. Vol. 30. No. 4. P. 61—72.

4. Фрезе А.В. - Место оценки в системе управления стоимостью предприятия // «Вектор науки тольяттинского государственного университета. серия: экономика и управление» №4(23), 2015 г. — стр. 90–93.

5. Клевцов В.В., Замлелый А.Ю. «Формирование smart (интеллектуальной) экономики: инвестиционный аспект». Монография — М.: изд. центр ЕАОИ, 2012, 134 с.

6. Д. Л. Волков, Т. А. Гаранина. Оценивание интеллектуального капитала российских компаний. Научные доклады № 22(R)–2006. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006.

7. «Рейтинг РБК: 15 лидеров корпоративного образования» http://www.rbc.ru/special/business/27/04/2015/552c5adf9a7947ba47f95877

8. Liang C., Yao M. The Value-Relevance of Financial and Nonfinancial Information— Evidence from Taiwan's Information Electronics Industry // Review of Quantitative Finance and Accounting. 2005. No. 24. P. 135–157.

9. Романов В.С., Кукина Е.Б. Исследование взаимосвязи показателя EVA и стоимости компаний на российском рынке капитала // «Корпоративные финансы» № 4(8) 2008.

10. Ивашковская И.В., Степанова А.Н., Кокорева М.С. Финансовая архитектура компаний. Сравнительные исследования на развитых и развивающихся рынках: Монография. — М.: ИНФРА-М, 2013 — 238 с.

Е. Доброва,
аспирант кафедры производственного менеджмента и маркетинга,
ИНЖЭКИН, Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет) МАИ (НИУ)

Существующая практика формирования стратегического портфеля проектов в зарубежных компаниях

Аннотация: для решения актуальной проблемы формирования стратегического портфеля необходимо прежде всего провести анализ существующей отечественной и зарубежной практики, а также систематизировать имеющейся опыт.
Ключевые слова: проектное управление, высокотехнологичные предприятия, формирование портфеля проектов, зарубежный опыт, методика отбора проектов, матрица оценки проектов, «воронка» проектов, инновационный проект.

Annotation: in order to solve the actual problem of forming a strategic project portfolio, first of all, it is necessary to analyze existing domestic and foreign practices, and to systematize the available experience.
Keywords: project management, high-tech enterprises, project portfolio formation, foreign experience, project selection procedure, project evaluation matrix, "funnel" projects, innovative project.

Для решения актуальной проблемы формирования стратегического портфеля необходимо, прежде всего, провести анализ существующей отечественной и зарубежной практики, а также систематизировать имеющейся опыт.

За рубежом проектное управление является достаточно стандартизированной областью профессиональной деятельности. Методологическую основу составляют как стандарты по управлению отдельными проектами, программами и портфелями проектов, так и частные разработки консалтинговых компаний. Стандарты разрабатываются профессиональными ассоциациями по управлению проектами и получают свое признание на международном и национальном уровне. Среди таких ассоциаций можно отметить Американский институт управления проектами PMI, Швейцарская ассоциация управления проектами IPMA, Японская ассоциация проектных менеджеров PMAJ и др.

Наиболее признанными за рубежом стандартами считаются:

- PMBok (свод знаний по управлению проектами), США;
- P2M (руководство по управлению инновационными проектами и программами для внедрения инноваций на предприятиях), Япония;
- Standard for Program Management (стандарт по управлению программой), США;
- Standard for Portfolio Management (стандарт по управлению портфелем проектов), США.

Указанные стандарты содержат в себе определение типовых процессов и их результатов, являются рамочными и не имеют привязки к отраслевым особенностям деятельности организаций. Они являются рамочными и требуют адаптации к специфике деятельности предприятий, в том числе наукоемких, ввиду уникальности последних. Кроме того, их применение для наукоемких предприятий осложняется разнородностью стратегических целей, мероприятий, сформированных в рамках программ развития, разнонаправленностью реализуемых проектов [1, 9]. В связи с отличительными особенностями наукоемких предприятий [2], их проектная деятельность требует создания и применения уникального набор инструментов, принципов, методик проектного управления.

Среди примеров успешного формирования портфелей проектов, отвечающих стратегическим целям, интересен опыт и практика таких зарубежных компаний как BMW и Boeing.

Около 20 лет назад в компаниях Boeing и BMW – лидерах в авиа- и автомобилестроительной отраслях, были проведены работы, которые принято считать первым опытом успешного управления портфелем проектов. В обоих случаях в основе формирования стратегического портфеля проектов лежала трансформация существующих методик отбора проектов ввиду возникших перед организациями проблем. Изучение и систематизация публикаций [3, 4, 5] позволили в рамках проводимого автором исследования провести сравнительный анализ практики портфельного управления зарубежный компаний, результаты которого представлены в табл. 1.

В компании BMW существовавший метод отбора проектов сводился к выбору проектов из множества на интуитивной основе, имеющихся знаниях, навыках и опыте сотрудников инженерной группы и группы разработки. Менеджмент компании столкнулся с проблемой выбора между разработкой 10 новых технологий или совершенствованием и модернизацией уже существующих технологий, используемых в коробке переключения передач для новых моделей автомобилей BMW. В этой связи, назрела необходимость создания нового подхода к отбору проектов, для чего была создана матрица оценки привлекатель-

Таблица 1

Анализ практики формирования стратегического портфеля проектов компаний BMW и Boeing

Наименование	Отраслевая принадлежность	«Как было»	Проблемы / задачи	«Как стало»	Преимущества	Недостатки
BMW	Автомобилестроительная	Имелась недостаточная способность оценки проектов. Отсутствовали регламенты, содержащие процедуры отбора проектов, систематическое обсуждение и сравнительный анализ проектов. Отбор конкретных проектов осуществлялся на основе оценки каждого отдельно взятого проекта.	Задача – разработать новые КПП. 1. Выбор проектов среди множества: проекты, связанные с разработкой новых технологий (10 новых технологий) или проекты по улучшению уже существующих (для автомобильных трансмиссий 70 проектных идей). 2. Применение Комиссией по оценке и отбору проектов набора критериев, которые шли в разрез с «взглядом» инженеров (например: проект по улучшению коробки переключения передач мог обещать существенную экономию топлива, но Комиссия отклонила его, ссылаясь на уровень шума). 3. Необоснованное растрачивание ресурсов, необходимость эффективного использования ресурсов.	Создана матрица оценки привлекательности проектов-претендентов для включения в портфель.	Матрица позволила произвести качественную оценку проектов-претендентов.	Проекты оцениваются по отдельности без учета совокупного влияния. Матрицы недостаточно для принятия управленческих решений по включению проектов в портфель.
				Разработана модель формирования портфеля проектов	Модель позволила сформировать ПП, который минимизирует сумму взвешенных расхождений без изменения объема ресурсов и ограничений.	Возможны превышения заданных значений показателей, что рассматривается как недостаток при минимизации расхождений. Недостаточное соответствие модели реальному объекту исследования. Модель не позволила полностью учесть все факторы, например, неопределенность, устойчивость, соответствие стратегическим целям.
Boeing	Авиастроительная	Существовавшая методика не учитывала взаимосвязь проектов и разные сроки запуска проектов	Задача – в 2 раза сократить сроки и стоимость создания нового самолета. 1. Определение состава портфеля, балансирующего прибыль, затраты, риски и стратегические цели. 2. Анализ факторов риска при формировании ПП.	«Воронка» проектов, разделенная на стадии. Сеть зависимостей	Стадии «воронки» и позволили оценить проекты, используя различные инструменты. «Ворота» подвергли анализу компоненты ПП и позволили принять решение о продолжении / прекращении / объединении проектов.	Проекты могут оказаться взаимозависимыми, что требует создание матрицы зависимостей и проведения качественных оценок зависимости. Сеть зависимостей достаточно сложна для анализа. Невозможно использовать количественные оценки в процессе формирования ПП.
				Матрица «риск-выигрыш»	Классификация проектов по степени изменений процессов («риск») и новых возможностей («выигрыш»). Грамотное управление рисками путем идентификации до момента их наступления в ходе реализации проектов.	Проекты не группируются по целям. Сформированы 4 сбалансированных ПП, вместо 1 стратегического ПП.
				Балансировка стратегических целей	Группировка проектов в соответствии со стратегическими целями	Неспособность к количественной оценке взаимозависимости проектов. Соответствие стратегическим целям рассматривается на последнем этапе формирования ПП.

ности проектов-претендентов, представленная ниже (рис. 1).

	Показатель 1	Показатель 2	Показатель 3	Показатель 4	…	Показатель m
Проект 1	+ +	–				– –
Проект 2			+	– –		+
Проект 3						
…						
Проект n	–	+ +		+		+

Рис. 1. Матрица оценки привлекательности проектов компании BMW.

Матрица сопоставляет показатели оценки, расположенные по горизонтали, с проектами-претендентами, перечень которых представлен по вертикали, на предмет включения их в портфель проектов путем оценки влияния соответствующих проектов на показатели. Влияние на показатель оценивалось по 2 критериям:

- по степени: слабое или сильное, соответствующее одному или двум знакам;
- по результату: положительное или отрицательное влияние.

Согласно рис. 1, проект 3 не оказал влияние ни на один показатель. Однако, такой оценки не достаточно для отказа от него. В связи с ограниченностью матрицы для принятия управленческих решений, компания BMW разработала аналитический метод отбора проектов, сущность которого сводилась к постановке целевых ориентиров на следующий год для показателей матрицы, а проекты стали рассматриваться как «средство для покрытия расхождений между текущим и целевым значением показателя» [3]. Такая постановка задачи требовала количественной оценки расхождений и вкладов каждого проекта. С этой целью была разработана модель BMW (на основе модели целочисленного линейного программирования), сущность которой сводилась к нахождению такого портфеля проектов, который позволяет минимизировать суммы взвешенных расхождений при заданном объеме ресурсов и ограничений взаимодействия системы.

Содержание процесса формирования портфеля проектов компании BMW представлено на рис. 2.

В результате, модель формирования портфеля проектов позволила менеджерам BMW сделать процесс отбора проектов более прозрачным и понятным всем участникам данного процесса.

Рис. 2. Процесс формирования портфеля проектов компании BMW

Внедрение и развитие принципов портфельного управления в компании Boeing обусловлено, в первую очередь, возрастающей конкуренцией с компанией Airbus, которая на тот момент осуществляла разработку самолета, значительно превосходящего по многим характеристикам Boeing 747. Для сохранения лидерства и позиций на рынке для компании Boeing наиболее привлекательным решением считалась модификация существующей модель Boeing 747. Предполагалось, что модификация позволит затратить компании меньше финансовых и временных ресурсов, в отличие от разработки новой модели. Однако, финансовый план совершенствования Boeing 747 свидетельствовал об обратном: прибыль от продаж нового Boeing 747 никогда не окупит затраты, вложенные в многочисленные усовершенствования. Руководство компании поставило задачу сокращения в 2 раза времени создания нового самолета и его стоимости, что требовало пересмотр существующих принципов и методов портфельного управления.

Группа разработки стратегии процесса создания самолета (ACPS) компании Boeing использовала «воронку» проектов, представленную на рис. 3.

«Воронка» проектов разделялась на 4 стадии: предварительный отбор, создание досье проекта, разработка решения и его реализация. Как видно из рис. 2, на каждой стадии «воронки» имеются «ворота», где принимаются решения либо о переходе проекта на следующую стадию, либо его прекращении, либо объединении с другими проектами. Данный принцип отбора проектов лежит в основе процесса «стадии-ворота» (Stage-Gate process) [7].

При принятии решений о дальнейшей судьбе проектов проводился анализ:

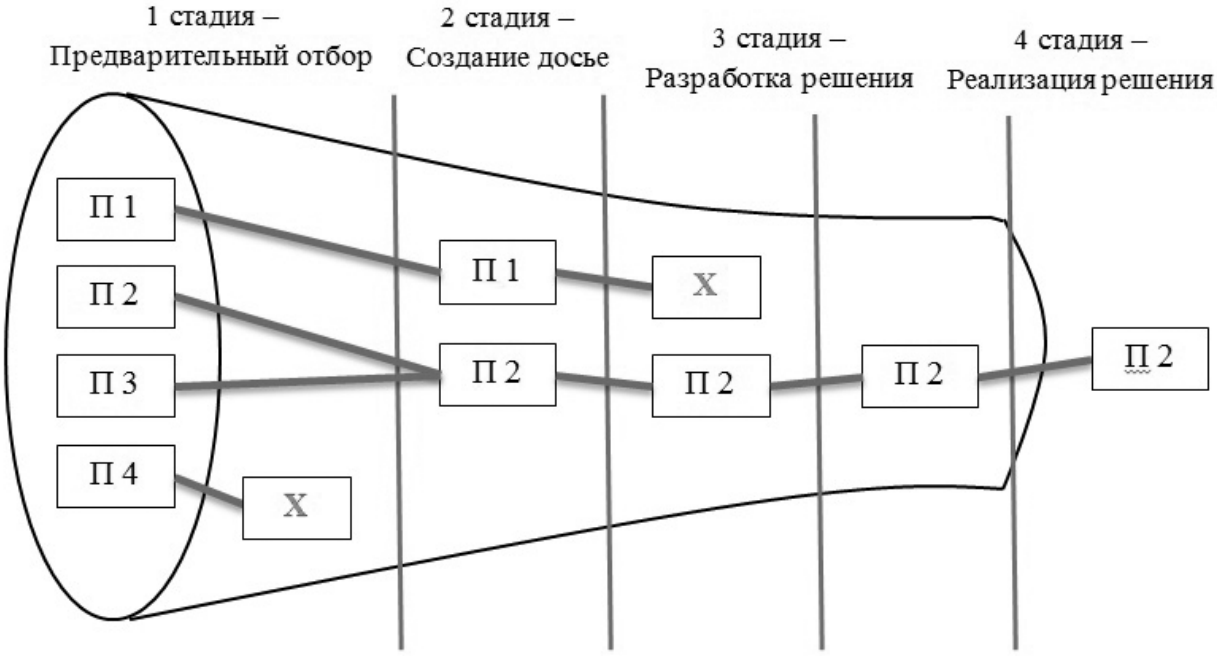


Рис. 3. «Воронка» проектов компании Boeing

♦ финансовый анализ и составление резюме проекта: оценивались затраты на реализацию и поддержку проекта, прогнозируемый экономический эффект и прибыль от внедрения результатов проекта;

♦ взаимозависимостей проектов;

♦ вероятности успеха проекта с помощью матрицы «риск/выигрыш» (рис. 4).

Степень появления новых технологических возможностей	Изменений нет	Незначительные изменения	Новые изменения	Принципиально новые изменения
	Степень изменений и улучшений процессов			
Принципиально новые возможности				Проект 4
Новые возможности		Проект 7 Проект 16 X Проект 13	Проект 15 Проект 20 Проект 1 X Проект 21	Проект 10 Проект 2
Незначительные возможности	Проект 3 Проект 9 Проект 15 X	Проект 14 Проект 5 Проект 19	Проект 17 Проект 12	
Возможности отсутствуют	Проект 18 Проект 6 X	Проект 8		Проект 11 X
	«Рутинные» проекты	Перспективные проекты	«Новаторские» проекты	

Рис. 4. Матрица «риск/выигрыш» компании Boeing

♦ стратегический анализ: сопоставление проектов и целей, ранжирование проектов с помощью карты балансировки стратегических целей (рис. 5).

Проекты отражались в ячейках матрицы и объединялись по степени риска: «рутинные» проекты, которые характеризовались отсутствием новых технологических возможностей, отсутствием изменений и считались безрисковыми. «Новаторские» проекты несли в себе высокие риски, с помощью которых вносились принципиально новые изменения процессов с кардинально новыми возможностями. Перспективные проекты позволяли вносить незначительные улучшения и возможности с невысоким уровнем риска.

Балансировка стратегических целей (рис. 5) стала следующим этапом отбора проектов в стратегический портфель проектов. Она представляет собой распределение проектов по целям, для достижения которых они выполнялись.

Цель 1	Цель 2	Цель 3	…	Цель n
Проект 17	Проект 5	Проект 19		Проект 9
Проект 7	Проект 4 X	Проект 20		Проект 13
Проект 10	Проект 18	Проект 3		
Проект 8		Проект 12		
Проект 2 X		Проект 21		
		Проект 14 X		

Рис. 5. Балансировка стратегических целей компании Boeing

Преимуществом модели компании Boeing стало грамотное управление рисками путем их идентификации до начала формирования портфеля проектов.

Существенным недостатком данной модели является то, что стратегический анализ проектов проводится в самую последнюю очередь. В этом случае, трудоемкий процесс (анализ проектной информации, оценка проекта по большому числу показателей, составления резюме проекта и т.д.), может быть нецелесообразным в виду отсутствия ясного целеполагания проекта.

Обобщение опыта ведущих зарубежных компаний в области формирования стратегического портфеля проектов позволяет сделать следующие выводы:

1. Использование принципов портфельного управления позволяет проводить качественную оценку проектов-претендентов и грамотно выбирать проекты, отвечающие стратегическим целям компаний.

2. Портфельный подход позволяет избежать необоснованного растрачивания ресурсов компаний, способствует их эффективному и рациональному использованию [6].

3. Анализ рисков каждого проекта имеет положительное влияние на достижение целей портфеля и позволяет принимать более взвешенные решения по его составу.

Кроме того, по мнению Матюшока С.В. [8] управление рисками путем их идентификации и классификации в зависимости от степени влияния, позволяет компаниям создавать конкурентное преимущество.

Рассмотренные в статье модели зарубежных компаний не считаются универсальными. Модели имеют свои достоинства и недостатки и не решают всех проблем портфельного управления. Тем не менее, учет выявленных достоинств и недостатков, а также опыт использования рассмотренных моделей в различных компаниях, позволит разработать методический инструментарий формирования стратегического портфеля проектов, учитывающего особенности функционирования российских компаний.

РИСК

Библиографический список:

4. Доброва Е.Д. Особенности проектно-ориентированного управления наукоемким предприятием [Текст] / Е.Д. Доброва, А.Г. Бадалова, И.А. Петрова // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 4 (28). С. 35–40.

5. Батьковский А.М., Доброва К.Б., Комарова Е.Д. (Доброва). Анализ и прогнозирование развития российских наукоемких отраслей. Вопросы радиоэлектроники. – 2016. — № 3. — Сер. ЭВТ. — с. 134 — 145.

6. Илларионов А.В., Клименко Э.Ю. Портфель проектов: Инструмент стратегического управления предприятием / А.В. Илларионов, Э.Ю. Клименко – М.: Альпина Паблишер, 2013. — 312 с. ISBN 978-5-9614-2261-0.

7. Аньшин В.М., Ильина О.Н. Исследование методологии оценки и анализ зрелости управления портфелем проектов в российских компаниях: Монография. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 200 с. — (Научная мысль).

8. Loch C.H., Pich M.T. Terwiesch C., Urbschat M. (2001) Selecting R&D Projects at BMW: A Case Study of Adopting Mathematical Programming Models, IEEE Transactions on Engineering Management, V. 48, № 1, February.

9. Матюшок С.В., Фомина А.В., Хрусталев Е.Ю. Проектный подход как метод повышения экономической эффективности наукоемких промышленных предприятий. Журнал «Экономический анализ: теория и практика», № 34 (385) / 2014.

10. Аньшин В.М., Демкин И.В., Никонов И.М., Царьков И.Н. Модели управления портфелем проектов в условиях неопределенности. М. : МАТИ, 2008.

11. Матюшок С.В. Методы оценки финансовой эффективности наукоемких проектно-ориентированных компаний. Научный журнал КубГАУ, №109(05), 2015 года.

12. Бадалова, А.Г. Принципы формирования и критерии принятия стратегий инновационно — ориентированного развития промышленных предприятий [Текст] /Бадалова А.Г.//Инновации. 2015. № 8 (202). С. 45–48.

маркетинг и логистика

- новости
- аналитические материалы, статьи
- законодательство, нормативные акты, комментарии
- маркетинговые исследования

www.itkor.ru

реклама

Р. Булыга,
д. э. н., профессор,
руководитель Департамента учета, анализа и аудита,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Передача функций в сферу саморегулирования как один из механизмов развития риск-ориентированного подхода при осуществлении государственного и муниципального контроля

Аннотация: в статье проведен анализ новаций, связанных с внедрением риск-ориентированного подхода при осуществлении государственного контроля и надзора. Дана классификация видов контроля. Выделен основной вектор дальнейшего развития риск-ориентированного подхода при осуществлении контроля. Предложены принципиальные модели взаимодействия органов государственного и муниципального контроля с контролирующими организациями, действующими в коммерческом секторе. Дана классификация саморегулируемых организаций Российской Федерации по степени взаимодействия с государством. Предложен алгоритм использования органами государственного (муниципального) контроля результатов работы контролеров саморегулируемых организаций. Сформулированы подходы к разграничению полномочий между органами государственного (муниципального) контроля и внутренними контрольными органами саморегулируемых организаций.
Ключевые слова: риск-ориентированный подход, государственный и муниципальный контроль, саморегулирование, саморегулируемые организации, добровольное саморегулирование, обязательное саморегулирование, делегированное саморегулирование.

Annotation: the article deals with the analysis of novelties that are linked to the actualization of the risk-based approach in the implementation of centralization, or state and municipal control. The classification of control types is given in the article. The main direction of further development of the risk-based approach in the implementation of centralization, or state and municipal control is highlighted in the article. Conceptual models of interaction between state and municipal controlling authorities on the one hand and commercial controlling organizations on the other are offered in the article. There is also classification of self-controlling organizations of the Russian Federation given in the article in relation to their interaction with the government. The article also presents the algorithm of exploitation of the work results of the controllers in the self-regulating organizations by those of state and municipal control. The approaches to the differentiation of full powers between the bodies of state and municipal control and the internal controlling bodies of the self-regulating organizations are defined in the article.
Keywords: risk-based approach, state and municipal control, self-regulation, self-regulating organizations, voluntary self-regulation, mandatory self-regulation, delegated self-regulation.

В специальной литературе и практической нормотворческой деятельности в последнее время неоднократно ставился вопрос о необходимости формирования единой системы финансового контроля в России, гармонизации различных видов контроля, в том числе заключающейся в использовании субъектами одних видов контроля передовых методов и подходов, применяемых в других видах контроля.

В настоящее время система финансового контроля в Российской Федерации включает два блока (или сектора): финансовый контроль в государственно-общественном секторе и финансовый контроль в коммерческом секторе. Финансовый контроль в государственно – общественном секторе включает государственный финансовый контроль и надзор, муниципальный финансовый контроль и общественный финансовый контроль. Финансовый контроль в коммерческом секторе представлен вешним негосударственным финансовым контролем (внешний аудит и корпоративный финансовый контроль) и внутренним финансовым контролем (внутренний аудит и управленческий финансовый контроль).

Знаковой новацией прошедших лет по обозначенной проблематике является курс на внедрение риск-ориентированного подхода при осуществлении государственного контроля и надзора, кардинально меняющего основные цели и задачи всей контрольно-надзорной деятельности государственных органов исполнительной власти Российской Федерации. Этот подход широко используется в мировой и отечественной практике финансового контроля в коммерческом секторе.

При этом можно выделить три позиции, по которым осуществлялась нормативно-правовая реализация указанной новации в последние годы.

Во-первых, разработка стратегии по совершенствованию контрольной и надзорной деятельности, основанной на риск-ориентированном подходе. Нормативно, указанная стратегия закреплена в плане мероприятий («дорожной карте») по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности в Российской Федерации на 2016–2017 годы[1].

1 Распоряжение Правительства РФ от 01.04.2016 № 559-р «Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности в Российской Федерации на 2016–2017 годы».

Во-вторых, внесение в действующий Федеральный закон от 26.12.2008 N 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» новой статьи 8.1, предусматривающей применение риск-ориентированного подхода при организации государственного контроля (надзора)[2]. При этом внесенные изменения в части риск-ориентированного подхода при осуществлении государственного контроля (надзора) применяются с 1 января 2018 г.

В-третьих, мероприятия по разработке нового Федерального закона о государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле (ГМК). Начало работы над новым федеральным законом о ГМК относится к 26 июня 2013 г., когда Президентом РФ было дано поручение N ПР-1391 Правительству РФ о разработке Концепции повышения результативности и оптимизации контрольно-надзорной деятельности на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. В период с середины 2013 г. по настоящее время было разработано более 10 проектов о ГМК, ни один из которых не получил полноценной поддержки[3]. По мнению автора, с точки зрения рассматриваемого вопроса, наибольший интерес представляет проект Федерального закона «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации»[4], разработанный Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации. В указанном законопроекте предусматривается целая глава 3, посвященная системе управления рисками при осуществлении государственного и муниципального контроля (надзора).

В соответствии с указанными выше регламентами внедрение риск-ориентированного подхода при организации государственного контроля (надзора) в Российской Федерации будет выражаться в дифференцированном подходе к проведению контрольных мероприятий органами государственного и муниципального контроля. При этом, под риск-ориентированным подходом понимается метод организации и осуществления государственного контроля (надзора), при котором выбор интенсивности (формы, продолжительности, периодичности) проведения мероприятий по контролю определяется отнесением деятельности юридического лица, индивидуального предпринимателя и (или) используемых ими при осуществлении такой деятельности производственных объектов к определенной категории риска либо определенному классу (категории) опасности[5].

Порядок отнесения объектов государственного контроля (надзора) к определенной категории риска или определенному классу опасности определен Правительством Российской Федерации[6]. При этом, под риском предлагается понимать вероятность наступления в результате несоблюдения гражданами и организациями обязательных требований событий, следствием которых могут стать потенциальные негативные последствия различной степени тяжести[7].

Основные преимущества от внедрения риск-ориентированного подхода при осуществлении контрольно-надзорной деятельности указаны в Плане мероприятий («дорожной карте»), а именно:

1) активное использование методов оценки риска позволяет достигнуть снижения общей административной нагрузки на субъекты хозяйственной деятельности с одновременным повышением уровня эффективности контрольно-надзорной деятельности уполномоченных органов исполнительной власти;

2) использование в административной практике методов оценки риска позволяет более точно учитывать особенности осуществления хозяйственной деятельности в той или иной сфере производства или оказания услуг;

3) внедрение дифференцированного подхода к проведению контрольных мероприятий в зависимости от степени риска причинения субъектами хозяйственной деятельности вреда (ущерба) охраняемым законом ценностям позволяет существенно повысить эффективность расходования ресурсов на функционирование контрольно-надзорных органов путем сосредоточения усилий инспекторского состава государственного надзора на наиболее значимых направлениях;

4) введение дифференцированного подхода должно сопровождаться сокращением количества подконтрольных субъектов и отказом от всеобъемлющего контроля, при котором контрольным мероприятиям подлежат не все субъекты;

5) переход к проверкам в зависимости от степени риска работы предприятия позволит передать подконтрольные субъекты с минимальным риском деятельности в сферу саморегулирования и уведомительного характера деятельности.

Как отмечают разработчики «дорожной карты»[8], мировой опыт использования риск-

2 Федеральный закон от 13.07.2015 № 246-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»

3 Мартынов А.В. Применение риск-ориентированного подхода при осуществлении государственного контроля и надзора как необходимое условие снижения давления на бизнес // Юрист. – 2016. – № 18.

4 Проект федерального закона Российской Федерации «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации» (внесен Правительством Российской Федерации (Минтруд России) // www.trudcontrol.ru.

5 О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ (ред. от 05.12.2016), ст.8.1, п. 2.

6 Правила отнесения деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и (или) используемых ими производственных объектов к определенной категории риска или определенному классу (категории) опасности, утв. Постановлением Правительства Российской Федерации от 17.08.2016 № 806.

7 Проект федерального закона Российской Федерации «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации» (внесен Правительством Российской Федерации (Минтруд России) // www.trudcontrol.ru.

8 Распоряжение Правительства РФ от 01.04.2016 № 559-р «Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности в Российской Федерации на 2016–2017 годы»

ориентированного подхода свидетельствует, что его применение позволило: сократить общее количество проверок от 30 до 90 процентов; освободить отдельные категории бизнеса от необходимости прохождения плановых проверок. При этом было обеспечено сохранение или даже повышение уровня безопасности в подконтрольной сфере.

Что касается российской действительности, по оценкам экспертов, риск-ориентированный подход позволит снизить на 40 процентов количество проверок, на 30 процентов – число ревизоров, что позволит сэкономить 20 процентов средств бюджета[9].

Учитывая кардинальность изменений всей системы контрольно-надзорной деятельности государственных органов исполнительной власти Российской Федерации, необходимых для внедрения риск-ориентированного подхода, 2016–2017 годы в «дорожной карте» обозначены как подготовительный («пилотный») период. На начальном этапе внедрение риск-ориентированного подхода будет ограничено по видам государственного контроля (надзора) и применяемому методологическому инструментарию. Так, в настоящее время применение риск-ориентированного подхода ограничено только тремя видами государственного контроля (надзора): федеральный государственный пожарный надзор, федеральный государственный санитарно-эпидемиологический надзор и федеральный государственный надзор в области связи[10].

В последующем, с учетом реализации мероприятий «пилотного» периода планируется подготовить предложения о расширении сфер применения риск-ориентированного подхода при осуществлении контрольно-надзорной деятельности. Очевидно, указанное расширение будет касаться видов государственного и муниципального контроля, арсенала инструментов, применяемых контрольно-надзорными органами, в первую очередь осуществляемых без взаимодействия этих органов с юридическими лицами. Помимо использования риск-ориентированного подхода при планировании контрольно-надзорной деятельности «дорожной картой» такой подход планируется расширить и на случаи принятия решений о проведении внеплановых контрольно-надзорных мероприятий[11].

Основной вектор дальнейшего развития риск-ориентированного подхода при осуществлении контроля обозначен в самой «дорожной карте»: введение дифференцированного подхода должно сопровождаться сокращением количества подконтрольных субъектов и отказом от всеобъемлющего контроля, при котором контрольным мероприятиям подлежат все субъекты. Необходимо переходить к проверкам в зависимости от степени риска работы предприятия **с передачей подконтрольных субъектов с минимальным риском деятельности в сферу саморегулирования**[12]. Т.е. одним из важных аспектов внедрения риск-ориентированного подхода является создание эффективных механизмов взаимодействия органов государственного и муниципального контроля с контролирующими организациями, действующими в коммерческом секторе (аудиторами, контролерами саморегулируемых организаций (далее – СРО). И это не случайно, ведь риск-ориентированные стратегии особенно широко применяются в странах, проповедующих так называемую саморегулируемую моделью управления (США, Великобритания, Австралия и Канада). Из государств, реализующих модель государственного регулирования, отдельные инструменты риск-ориентированного подхода используются в странах Скандинавии, Германии и других европейских государствах в определенных сферах деятельности, включающих сферы природопользования, экологии, занятости и соблюдения трудового законодательства, финансовой деятельности[13].

Учитывая выше изложенное, автором предлагаются две принципиальные модели взаимодействия органов государственного и муниципального контроля с контролирующими организациями, действующими в коммерческом секторе:

Модель 1. Широкое использование органами государственного и муниципального контроля результатов работы контролеров СРО (преимущественно при проверке хозяйствующих субъектов отраслей с добровольными видами саморегулирования).

Модель 2. Четкое разграничение полномочий между органами государственного (муниципального) контроля и внутренними контрольными органами СРО (преимущественно при проверке хозяйствующих субъектов отраслей с обязательными видами саморегулирования).

В специальной литературе чаще всего выделяют два основных вида саморегулирования: добровольное (диспозитивное) и делегированное (императивное, обязательное)[14].

9 Егорова Н. Три года без проверок... // Информационный бюллетень «Экспресс-бухгалтерия». 2015. № 29; СПС «КонсультантПлюс».

10 «Перечень видов государственного контроля (надзора), которые осуществляются с применением риск-ориентированного подхода», утв. постановлением Правительства РФ от 17 августа 2016 г. № 806.

11 Распоряжение Правительства РФ от 01.04.2016 № 559-р «Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности в Российской Федерации на 2016–2017 годы»

12 Распоряжение Правительства РФ от 01.04.2016 N 559-р «Об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности в Российской Федерации на 2016–2017 годы»

13 Мартынов А.В. Применение риск-ориентированного подхода при осуществлении государственного контроля и надзора как необходимое условие снижения давления на бизнес // Юрист. — 2016. — № 18.

14 Перегудов И.В., Тай Ю.В. Саморегулируемые организации арбитражных управляющих // Вестник ВАС РФ. 2003. № 7. С. 135–139; Колябин А.Н. Саморегулируемая организация арбитражных управляющих как юридическое лицо: Дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2006. С. 52; Лескова Ю.Г. Концептуальные и правовые основы саморегулирования предпринимательских отношений. М.: Статут, 2013. С. 17.

Под добровольным саморегулированием понимается установление и поддержание норм участниками системы самостоятельно без какой-либо государственной защиты. Особенность добровольного (диспозитивного) саморегулирования состоит в том, что оно является дополнительным к государственному регулированию предпринимательской деятельности, если оно не является достаточным или слишком сложно. В этом случае определяется дополнительный объем правил и норм поведения субъектов, ограниченных самоорганизующихся социальных систем. Цель этих дополнительных требований – максимальный эффект от деятельности[15]. Таким образом, диспозитивное саморегулирование рассматривается в качестве дополнительного к государственном[16].

При делегированном саморегулировании государство целенаправленно наделяет определенными полномочиями по регулированию рынка саморегулируемые организации, устанавливает основные права и ограничения деятельности организаций, определяет ту или иную организацию в качестве саморегулируемой. Создание организации саморегулирования, которой передается часть государственных функций, регулируется специальным законом или нормативным актом государственного органа. Введение императивной нормой соответствующего закона подобной передачи части государственных функций связано с избыточностью и неэффективностью государственного регулирования[17]. Таким способом государство вводит некий обязательный «формат» (модель) регулирования взаимоотношений между экономически равными представителями профессионального сообщества, осуществляющими предпринимательскую деятельность. Государство императивно определяет случаи обязательного саморегулирования и, следовательно, тем самым, устанавливает обязательность членства для осуществления определенного вида деятельности.

Порядок использования органами государственного и муниципального контроля результатов работы контролеров СРО

В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации саморегулируемые организации осуществляют контроль за предпринимательской или профессиональной деятельностью своих членов в части соблюдения ими требований стандартов и правил саморегулируемой организации, условий членства в саморегулируемой организации[18]. Контроль саморегулируемой организацией осуществляется путем проведения плановых и внеплановых проверок. В ходе проведения внеплановой проверки исследованию подлежат только факты, указанные в жалобе, или факты, подлежащие проверке, назначенной по иным основаниям.

В предложенных Минэкономразвития России поправках к Федеральному закону «О саморегулируемых организациях»[19] формы внутреннего контроля в СРО расширены возможностью проведения текущего мониторинга, предметом которого является соблюдение членами саморегулируемой организации требований федеральных законов, федеральных стандартов, стандартов и правил саморегулируемой организации, внутренних документов и условий членства в саморегулируемой организации. Кроме того, конкретизированы основания для проведения саморегулируемой организацией внеплановой проверки члена саморегулируемой организации. К ним отнесены поступившие в саморегулируемую организацию жалобы, выявленные нарушения по результатам текущего контроля, ставшая известной саморегулируемой организации информация о нарушении и иные основания для проведения внеплановой проверки.

Возможность и право использования органами государственного и муниципального контроля результатов работы контролеров саморегулируемых организаций предусмотрены проектом Федерального закона «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации»[20]. В соответствии с указанным документом мероприятия государственного и муниципального контроля (надзора) могут быть проведены по результатам и с учетом оценки соответствия обязательных требований, проводимой организацией (в нашем случае СРО) самостоятельно или с привлечением третьих лиц, не зависимых от органа государственного и муниципального контроля (надзора). Результаты указанной оценки должны учитываться органами государственного контроля (надзора), органами муниципального контроля (надзора) для отнесения организации, производственного объекта к соответствующей категории риска (класса опасности) и определения периодичности проведения плановых мероприятий государственного и муниципального контроля (надзора)[21].

15 Барсукова О.Е. Институт саморегулирования как способ снижения бремени государственного регулирования // Российский ежегодник предпринимательского (коммерческого) права. 2009. № 3.

16 Лескова Ю.Г. Саморегулирование как проявление метода частного права // Гражданское право. 2010. № 4. С. 10.

17 Петров Д.А. Правовые и экономические предпосылки саморегулирования в сфере предпринимательства // Российский ежегодник предпринимательского (коммерческого) права. 2009. № 3.

18 Подпункт 8 п.1 ст. 6 Федерального закона от 01.12.2007 № 315-ФЗ (ред. от 03.07.2016) "О саморегулируемых организациях".

19 Проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон "О саморегулируемых организациях" и иные законодательные акты Российской Федерации"» (внесен Правительством Российской Федерации (Минэкономразвития России)) // ID проекта 00/03-23215/02-15/12-13-4.

20 Проект федерального закона Российской Федерации «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации» (внесен Правительством Российской Федерации (Минтруд России) // www.trudcontrol.ru.

21 Проект федерального закона Российской Федерации «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации», статья 29 (внесен Правительством Российской Федерации (Минтруд России) // www.trudcontrol.ru.

В качестве методологической основы для разработки порядка использования органами государственного (муниципального) контроля результатов работы контролеров СРО могут быть использованы стандарты аудиторской деятельности, регламентирующие данные вопросы, в частности международные стандарты аудита: ISA 600 «Использование результатов работы другого аудитора», ISA 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита», ISA 620 «Использование работы эксперта»[22]; национальные стандарты аудита Российской Федерации: ФПСАД N 28 «Использование результатов работы другого аудитора», ФПСАД N 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита», ФПСАД N 32 «Использование аудитором результатов работы эксперта»[23].

По нашему мнению, стандарты аудита являются наиболее приемлемым аналогом для формирования принципов и порядка использования органами государственного (муниципального) контроля результатов работы контролеров СРО, во-первых, в связи со значительным опытом и практикой аудиторской деятельности (в том числе по рассматриваемому вопросу); во-вторых, в силу схожести институтов аудита и контроля.

С учетом выше изложенного предлагается следующий порядок использования органами государственного (муниципального) контроля результатов работы контролеров саморегулируемых организаций.

Должностные лица органов государственного (муниципального) контроля рассматривают деятельность службы внутреннего контроля СРО и ее влияние на планируемые к проведению контрольные процедуры, если таковое существует.

При оценке деятельности службы внутреннего контроля СРО как эффективной можно модифицировать характер и временные рамки, а также уменьшить объем контрольных процедур, выполняемых должностным лицом органа государственного (муниципального) контроля, но нельзя полностью отменить их.

При оценке деятельности службы внутреннего контроля СРО как не эффективной должностное лицо органа государственного (муниципального) контроля может принять решение о том, что результаты деятельности службы внутреннего контроля СРО не окажут никакого влияния на применяемые контрольные процедуры.

При достижении понимания и осуществлении оценки эффективности функций внутреннего контроля СРО нужно учитывать следующие важные критерии:

— организационный статус, то есть конкретный статус службы внутреннего контроля в структуре СРО и влияние этого статуса на способность такой службы быть объективной;

— объем функций, то есть характер и объем поручений, выполняемых службой внутреннего контроля СРО;

— профессиональная компетентность внутренних контролеров СРО;

— должная профессиональная добросовестность внутренних контролеров СРО.

При планировании использования работы службы внутреннего контроля СРО должностное лицо органа государственного (муниципального) рассматривает предварительный план проверок на данный период и обсуждает его со службой внутреннего контроля СРО на самом раннем этапе.

Должностное лицо органа государственного (муниципального) контроля должно быть информировано о соответствующих отчетах службы внутреннего контроля СРО и получить доступ к ним, а также должен быть информировано обо всех важных аспектах, о которых стало известно внутреннему контролеру СРО и которые могут повлиять на работу органа государственного (муниципального) контроля.

Оценка конкретной работы службы внутреннего контроля СРО включает рассмотрение адекватности объема работы и соответствующих программ, а также того, остается ли в силе предварительная оценка эффективности функций службы внутреннего контроля, основываясь на следующих вопросах:

— выполняется ли работа лицами, имеющими соответствующее образование и опыт работы в качестве внутренних контролеров, надлежащим ли образом контролируется и документально оформляется работа ассистентов (помощников) внутреннего контролера;

— получены ли достаточные надлежащие доказательства, обеспечивающие разумные выводы;

— являются ли сделанные выводы надлежащими в конкретных обстоятельствах и соответствуют ли подготовленные отчеты результатам выполненной работы;

— соответствующим ли образом раскрыта информация о любых исключениях или необычных фактах, выявленных при внутреннем контроле.

Подходы к разграничению полномочий между органами государственного (муниципального) контроля и внутренними контрольными органами СРО

При проверке хозяйствующих субъектов, работающих в отраслях, где законодательно введено обязательное саморегулирование, главной проблемой является вопрос о гармонизации или раз-

22 Сборник материалов по международным стандартам контроля качества, аудита, обзорных проверок, прочих заданий по подтверждению достоверности информации и сопутствующих услуг. Ч.1-2. / Международная федерация бухгалтеров (МФБ). — Киров, 2012.

23 Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (ред. от 22.12.2011) "Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности".

граничении полномочий между органами государственного (муниципального) контроля и службами внутреннего контроля СРО.

Авторы работы разделяют позицию, в соответствии с которой полноценной «гармонизации» отношений государственного регулирования и саморегулирования (в том числе по вопросам контроля) быть не может[24]. Устанавливаемые государственным регулированием ограничения и предписания для правил саморегулирования диктуются серьезными политико-правовыми основаниями. Такие нормы всегда императивны и не предполагают гармонизации с правилами и стандартами саморегулируемой организации. Зачастую они направлены на ограничение их возможностей и установление специальных правовых форм саморегулирования (как это происходит при обязательном саморегулировании).

Что касается подходов к разграничению полномочий между органами государственного (муниципального) контроля и внутренними контрольными органами СРО, концептуальный ответ дан в проекте Федерального закона N 365651-3 «О саморегулируемых организациях»[25]. В качестве одного из принципов саморегулирования в нем предложена недопустимость прямого возложения на саморегулируемые организации полномочий органов государственной власти. Саморегулируемые организации, по предположению авторов законопроекта, должны заниматься исключительно вопросами контроля участников саморегулируемой организации, соблюдения своих внутренних правил и стандартов.

Такая норма связана с тем, что выполнение функций, исполняющихся на основании публичной власти, сообществами предпринимателей, требует формирования частноправовой властной вертикали, опосредующей отношения субординации, не свойственные системе частного права и возникающие в ней в порядке исключения. В случае саморегулируемой организации такая власть имеет корпоративный характер и базируется на возможности частноправового принуждения, которое не может осуществляться на принципах правовой ответственности, поскольку оно не обеспечено силой государства. Саморегулируемые организации могут использовать только моральные, дисциплинарные и организационные методы воздействия.

Необходимость для участника саморегулируемой организации в исполнении устанавливаемых ею правил и стандартов поведения, прежде всего, связана с возможностью исключения такого члена из состава участников саморегулируемой организации, что практически для него означает невозможность осуществления данного вида предпринимательской деятельности. Имущественные (штрафы) и иные санкции в данном случае являются намного меньшим проспективным стимулом, чем перспектива полного прекращения осуществления профессиональной деятельности.

В качестве методологической основы для выработки подходов к разграничению полномочий между органами государственного (муниципального) контроля и внутренними контрольными органами СРО (по тем же причинам, что указывались в предыдущем разделе) могут быть использованы регламенты аудиторской деятельности по данному вопросу. Речь идет, прежде всего, об административном регламенте исполнения Федеральной службой финансово-бюджетного надзора государственной функции по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций[26]. Указанный регламент устанавливает сроки и последовательность административных процедур (административных действий) Федеральной службы финансово-бюджетного надзора[27], порядок взаимодействия между структурными подразделениями Федеральной службы финансово-бюджетного надзора, ее территориальными органами, должностными лицами, порядок взаимодействия Федеральной службы финансово-бюджетного надзора и ее территориальных органов с аудиторскими организациями, органами прокуратуры, иными органами государственной власти, экспертами, экспертными организациями, саморегулируемыми организациями аудиторов при исполнении государственной функции.

Что касается направлений деятельности саморегулируемых организаций в области контроля, предлагаются следующие мероприятия, направленные на их взаимодействие с органами государственного (муниципального) контроля в рамках разграничения полномочий:

— определение порядка получения и оформления полномочий на осуществление отдельных функций государственного и муниципального контроля.

— определение формы делегированных полномочий на основе конкурса, заказа, поручения, договора, лицензирования, сертификации, государственно-частного (муниципально-частном) партнерства, концессиональные соглашения и т.п.

— определение порядка отбора членов СРО для осуществления функций контроля;

24 Баранова М.В. Правовые проблемы саморегулирования в сфере рекламы // Журнал российского права. 2009. № 5. С. 63; Лескова Ю.Г. Концептуальные и правовые основы саморегулирования предпринимательских отношений. — М.: Статут, 2013. С. 18.

25 Паспорт проекта Федерального закона № 365651-3 "О саморегулируемых организациях" внесен в Государственную Думу ФС РФ (вх. № 1.1-7491).

26 Приказ Минфина России от 11.01.2013 № 3н (ред. от 27.10.2015) «Об утверждении Административного регламента исполнения Федеральной службой финансово-бюджетного надзора государственной функции по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций, определенных Федеральным законом «Об аудиторской деятельности».

27 Федеральная служба финансово-бюджетного надзора упразднена Указом Президента РФ от 02.02.2016 № 41. Функции по внешнему контролю качества деятельности аудиторских организаций переданы Федеральному казначейству.

— определение порядка заключения и исполнения договоров (соглашений), заключаемых по результатам отбора исполнителей услуг;

— разработка стандартов СРО в области контроля (адаптация стандартов аудита);

— разработка положений по контролю за соблюдением исполнителями контроля требований действующих нормативно-правовых актов и об ответственности за их не соблюдение.

При выработке подходов к разграничению полномочий между органами государственного (муниципального) контроля и внутренними контрольными органами СРО, исходя из опыта функционирования института саморегулирования в отдельных отраслях экономики России и зарубежных стран, нельзя не остановиться на оценке рисков процессов гармонизации и разграничения функций государства и профессиональных сообществ. Указанный опыт свидетельствует о том, что законодательное закрепление возможности создания только одной саморегулируемой организации для одного вида деятельности приводит к появлению квазисаморегулируемых организаций и ограничению саморегулирования в пользу соответствующего органа государственной власти. В этом случае органы государственной власти получают широкие возможности в непосредственном воздействии на реализацию регулятивной, контрольной и дисциплинарных функций при одновременном несении предпринимательским (профессиональным) сообществом бремени финансирования расходов и ответственности. Создание квазисаморегулируемых организаций возможно только в тех условиях, когда защита прав и законных интересов третьих лиц явно превалирует над интересами предпринимательского (профессионального) сообщества, а иные способы правового регулирования неэффективны.

РИСК

Библиографический список:

1. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля: федеральный закон от 26.12.2008 № 294-ФЗ (ред. от 05.12.2016).

2. О саморегулируемых организациях: федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ (ред. от 03.07.2016).

3. Перечень видов государственного контроля (надзора), которые осуществляются с применением риск – ориентированного подхода, утв. постановлением Правительства РФ от 17 августа 2016 г. № 806.

4. Правила отнесения деятельности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей и (или) используемых ими производственных объектов к определенной категории риска или определенному классу (категории) опасности, утв. постановлением Правительства Российской Федерации от 17.08.2016 № 806.

5. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности».

6. Приказ Минфина России от 11.01.2013 № 3н (ред. от 27.10.2015) «Об утверждении Административного регламента исполнения Федеральной службой финансово-бюджетного надзора государственной функции по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций, определенных Федеральным законом «Об аудиторской деятельности».

7. Распоряжение Правительства РФ от 01.04.2016 № 559-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по совершенствованию контрольно-надзорной деятельности в Российской Федерации на 2016–2017 годы».

8. Сборник материалов по международным стандартам контроля качества, аудита, обзорных проверок, прочих заданий по подтверждению достоверности информации и сопутствующих услуг. Ч.1–2. / Международная федерация бухгалтеров (МФБ). — Киров, 2012.

9. Паспорт проекта федерального закона № 365651-3 «О саморегулируемых организациях» внесен в Государственную Думу ФС РФ (вх. № 1.1-7491).

10. Проект федерального закона Российской Федерации «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в Российской Федерации» (внесен Правительством Российской Федерации (Минтруд России) // www.trudcontrol.ru

11. Проект федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» и иные законодательные акты Российской Федерации»» (внесен Правительством Российской Федерации (Минэкономразвития России)) // ID проекта 00/03-23215/02-15/12-13-4.

12. Баранова М.В. Правовые проблемы саморегулирования в сфере рекламы // Журнал российского права. 2009. № 5. С. 63.

13. Барсукова О.Е. Институт саморегулирования как способ снижения бремени государственного регулирования // Российский ежегодник предпринимательского (коммерческого) права. 2009. № 3.

14. Егорова Н. Три года без проверок... // Информационный бюллетень «Экспресс-бухгалтерия». 2015. № 29; СПС «КонсультантПлюс».

15. Лескова Ю.Г. Концептуальные и правовые основы саморегулирования предпринимательских отношений. — М.: Статут, 2013.

16. Лескова Ю.Г. Саморегулирование как проявление метода частного права // Гражданское право. 2010. № 4. С. 10.

17. Мартынов А.В. Применение риск-ориентированного подхода при осуществлении

государственного контроля и надзора как необходимое условие снижения давления на бизнес // Юрист. 2016. № 18.
18. Перегудов И.В., Тай Ю.В. Саморегулируемые организации арбитражных управляющих // Вестник ВАС РФ. 2003. № 7.
19. Петров Д.А. Правовые и экономические предпосылки саморегулирования в сфере предпринимательства // Российский ежегодник предпринимательского (коммерческого) права. 2009. № 3.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»

Финансовая жизнь
Возрождение издания 1914 года

www.flife-online.ru

Научно-практическое, аналитическое издание, объединяющее интересы профессионалов финансовой, банковской и налоговой сферы, а также сближающее науку, образование и бизнес.

Журнал Финансовая жизнь входит в Перечень ВАК

Подписка

► В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru

► Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org

► В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

реклама

В. Пурлик,
к. э. н., доцент кафедры экономики инновационного развития, Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Операционный и финансовый цикл как драйверы операционной эффективности бизнеса

Аннотация: в статье раскрыто содержание понятий «операционный цикл» и «финансовый цикл» и показано их влияние на операционную эффективность бизнеса. Выявлены причины удлинения операционного и финансового цикла и рычаги их сокращения. Обоснована необходимость оптимизации операционного и финансового цикла для повышения эффективности функционирования цепи поставок.
Ключевые слова: операционный цикл, финансовый цикл, операционная эффективность бизнеса, период оборачиваемости дебиторской задолженности, период оборачиваемости запасов, период оборачиваемости кредиторской задолженности, цепь поставок.

Annotation: the article covers the content of the concepts of operational and financial cycle and shows their impact on the operational efficiency of the business. Reasons of lengthening the operating and financial cycle and levers to reduce them were detected. The necessity of optimizing operational and financial cycle to improve the performance of the supply chain was substantiated.
Keywords: operating cycle, financial cycle, operational business efficiency, accounts receivable turnover period, inventory turnover period, accounts payable turnover period, supply chain.

Одним из условий эффективного управления цепью поставок (капиталом, вложенным в цепь поставок) является хорошее понимание менеджером-логистом экономической природы операционного и финансового цикла [2]. Это объясняется следующим. Показатели длительности (продолжительности) операционного и финансового цикла являются одними из важнейших характеристик эффективности операционной деятельности компании. Сокращение длительности операционного цикла оказывает прямое и косвенное воздействие на размер прибыли компании. Чем короче операционный цикл, тем больше оборотов за год совершает капитал, вложенный в оборотные активы (операционный цикл), и тем большую прибыль генерирует компания при прочих равных условиях (прямое воздействие). Потребность в капитале для финансирования оборотных активов выше, чем для финансирования операционного цикла, на величину оптимального остатка денежных средств на счетах (фактическая величина капитала в оборотных активах отличается от размера капитала в операционном цикле на величину денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и прочих оборотных активов). Смысл косвенного воздействия длительности операционного цикла на прибыль заключается в том, что чем короче операционный цикл, тем меньше потребность в капитале, направленном на финансирование одного операционного цикла. Уменьшаются и затраты, связанные с осуществлением операционного цикла, что при прочих равных условиях ведет к увеличению размера прибыли. Таким образом, продолжительность операционного цикла влияет на: 1) финансовый результат; 2) размер капитала для финансирования одного операционного цикла; 3) операционную эффективность бизнеса [3].

Операционный цикл бизнеса (приобретающего товары в кредит для последующей перепродажи в кредит) – это период времени, необходимый для приобретения товаров, их переработки, продажи и возврата денежных средств от покупателей в виде выручки. Имеется не менее шести вариантов формирования операционного цикла, каждый из которых имеет свои достоинства и недостатки и возможности применения, но это не является темой исследования данной статьи. Предоплата поставщикам удлиняет операционный цикл, а предоплата покупателей его сокращает. Предоплата поставщикам находит отражение в дебиторской задолженности (авансы выданные), а предоплата покупателей учитывается в кредиторской задолженности (авансы полученные). Операционный цикл состоит из двух частей: периода оборота (оборачиваемости) запасов и периода оборота (оборачиваемости) дебиторской задолженности. Период оборачиваемости запасов – это время, которое необходимо для закупки сырья и материалов, их переработки и продажи готовой продукции. Период оборачиваемости запасов называют иначе производственным циклом, состоящим из: а) периода оборота среднего запаса сырья, материалов и полуфабрикатов; б) периода оборота среднего объема незавершенного производства; в) периода оборота среднего запаса готовой продукции. Период оборачиваемости запасов характеризует движение оборотных средств внутри компании.

Период оборачиваемости дебиторской задолженности покупателей – это промежуток времени между продажей готовой продукции в кредит и оплатой счетов покупателями. Увеличение дебиторской задолженности уменьшает количество поступивших в компанию денежных средств (по сравнению со стоимостью, проданной за этот период продукции), на величину прироста дебиторской задолженности. Период оборачиваемости дебиторской задолженности характеризует движение оборотных средств за пределами компании. Основным фактором, определяющим

величину запасов и дебиторской задолженности, является главным образом предполагаемый объем продаж [6]. По продолжительности операционного цикла можно судить о том, сколько дней денежные средства омертвлены в неденежных оборотных активах (запасах и дебиторской задолженности).

От длительности операционного цикла и уровня продаж зависит размер инвестиций компании в текущие (оборотные) активы. При одном и том же уровне продаж потребность в текущих активах (точнее, в капитале, для финансирования текущих активов) выше у той компании (при прочих равных условиях), у которой продолжительнее операционный цикл. Компания, имеющая короткий операционный цикл, может эффективно функционировать, имея небольшой объем текущих активов и невысокие показатели ликвидности (ниже нормативных) за счет более высокой «скорости» превращения ресурсов в денежную форму. Несомненно, что увеличение продолжительности операционного цикла (при прочих равных условиях) снижает рентабельность инвестированного капитала.

Интервал времени между получением запасов и их оплатой называется периодом оплаты кредиторской задолженности (периодом оборота кредиторской задолженности). Период оборота кредиторской задолженности характеризует среднее количество дней, в течение которых компания оплачивает счета поставщиков. Можно сказать, что это период времени, в течение которого операционный цикл финансируется за счет кредиторской задолженности. Считается предпочтительнее, если период оплаты компанией счетов своих поставщиков длиннее, чем период оплаты покупателями счетов фирмы. В этом случае у компании за счет разницы во времени между платежами образуются источники дополнительного финансирования. Если же период оборачиваемости дебиторской задолженности превышает период оборачиваемости кредиторской задолженности, то это может свидетельствовать о наличии проблем со сбытом продукции, порожденных в том числе и стремлением компании увеличивать продажи на невыгодных для нее условиях.

Период времени между оплатой счетов поставщиков и получением денег от покупателей называется финансовым (денежным) циклом. Иными словами, финансовый цикл – это временная разница (временной разрыв) между операционным циклом и периодом оборота кредиторской задолженности. Финансовый цикл показывает, в течение какого промежутка времени операционная деятельность должна финансироваться за счет внешних (и причем платных) источников. Необходимость краткосрочного финансового управления как раз и обусловливается разрывом между притоками и оттоками денежных средств. Менеджеры, участвующие в решении краткосрочных финансовых проблем, представляют различные функциональные отделы (продаж, финансов, логистики и т. д.), находящиеся в прямом подчинении у разных топ-менеджеров, что создает конфликт интересов. Большинство компаний имеют положительный финансовый цикл и, это означает, что они должны изыскивать денежные средства для финансирования запасов и дебиторской задолженности. Удлинение финансового цикла чаще всего свидетельствует о проблемах, связанных с реализацией продукции, оборачиваемостью запасов и получением денежных средств от покупателей. Чем продолжительнее финансовый цикл, тем больше средств компания должна изыскать для формирования оборотного капитала. Сокращение финансового цикла снижает потребность в оборотном капитале. В том случае, если это связано с сокращением операционного цикла, то это повышает рентабельность операционной деятельности и собственного капитала, в связи с тем, что позволяет добиваться финансового результата с меньшим объемом используемых активов. Если финансовый цикл компании за период не изменился, то это не означает (не обязательно означает) что потребность в финансировании операционного цикла осталась прежней. Если продажи выросли, то выросла и потребность в финансировании операционного цикла.

Финансовый цикл бизнеса может иметь и отрицательное значение. Это означает, что кредиторская задолженность полностью покрывает потребность в финансировании операционного цикла. В этом случае, операционный цикл компании превращается в источник притока денег. Отрицательная величина финансового цикла может встретиться, прежде всего, у супермаркетов, строительных компаний, издательств и иных фирм, обладающих сильной рыночной властью. Несмотря на всю привлекательность такой ситуации, она может оказаться рисковой для компании (имеющей значительную величину дебиторской задолженности), если отрицательное значение финансового цикла достаточно велико. В случае срыва сроков погашения дебиторской задолженности, компания может оказаться не в состоянии своевременно и в полном объеме погасить свои обязательства перед поставщиками. Таким образом, теоретически, чем медленнее оборачиваются счета к оплате, тем компании выгоднее (меньше требуется денежных средств для финансирования операционной деятельности). И чем выше уровень этого показателя (периода оборачиваемости кредиторской задолженности), тем в большей мере операционный цикл бесплатно кредитуется поставщиками. Можно найти примеры и умышленного затягивания выплат контрагентам. Однако у подобной политики есть и обратная сторона. Поставщики ужесточают условия оплаты, увеличивают отпускные цены, вводят штрафные санкции. Одним словом, периоды оборачи-

ваемости отдельных элементов кредиторской задолженности должны иметь приемлемые значения, т.е. компания не должна создавать сверхнормативную задолженность перед поставщиками, бюджетом и персоналом.

Очевидно (исходя из вышеуказанных определений), у компании есть следующие рычаги сокращения операционного и финансового циклов: а) ускорение оборачиваемости запасов; б) сокращение периода оборачиваемости дебиторской задолженности; в) удлинение срока оплаты счетов поставщиков. Несомненно, что в реальной жизни есть определенные пределы изменения оборачиваемости запасов, дебиторской и кредиторской задолженности. В частности, для промышленных (хотя и не только) компаний важнейшим ограничением снижения периода оборачиваемости запасов являются следующие факторы: а) длительность технологического цикла (период оборота незавершенного производства); б) необходимый объем запасов сырья и готовой продукции на складе, для обеспечения непрерывности производства и поддержания соответствующего уровня продаж. Для того чтобы сократить длительность технологического цикла необходимо внедрить новую, более современную технологию, что сделать не так-то просто. Поэтому (при прочих равных условиях) резервы сокращения длительности вышеуказанных циклов чаще всего связаны с оборачиваемостью дебиторской и кредиторской задолженности. В то же время необходимо принимать во внимание ситуацию, складывающуюся на рынке. В зависимости от ситуации (и соответственно политики компании и реализуемых ею стратегий) фирма может иметь различную продолжительность оборота дебиторской задолженности. Причем относительно длительный период оборачиваемости не обязательно должен рассматриваться как отрицательный момент и слишком короткий не всегда должен оцениваться как положительное явление. В последнем случае (слишком короткий период) это может быть результатом излишне жесткой политики оплаты, что может привести к потере клиентов, а значит, и к падению продаж.

Несомненно, что компания должна сравнивать условия получения денежных средств от своих клиентов, с условиями оплаты счетов своих поставщиков. Понятно также и то, что на практике соотношение между оборачиваемостью дебиторской и кредиторской задолженности во многом зависит от: а) вида деятельности; б) специфики отрасли; в) уровня рыночной конкуренции. В тех отраслях, где велико влияние посредника и затраты, связанные с заменой поставщика низкие (например, розничная торговля), данное соотношение всегда будет формироваться в пользу розничной сети. Иными словами, чем выше у компании рыночная сила, тем больше возможность формировать соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью в свою пользу.

Руководители цепей поставок должны не только иметь хорошее представление о финансовых показателях, контролируемых топ-менеджерами и советом директоров, но и понимать, как эти показатели работают на практике, и какое влияние оказывает на них оптимизация операционного и финансового циклов. Необходимо понимание взаимосвязи между качеством работы цепи поставок [5] и стоимостью компании для собственников (ключевых заинтересованных сторон) [1,4]. Для этого необходимо, чтобы у руководителей цепей поставок появился еще один взгляд на цепь поставок. Желательно рассматривать управление цепью поставок еще и как управление капиталом (финансовым и нефинансовым), вложенным в цепь поставок (обеспечивающим функционирование цепи поставок). Иными словами, взглянуть на цепь поставок как на инвестиционный актив (операционный цикл является составной частью цепи поставок). И тогда целевая функция управления цепью поставок совпадет с основополагающей целью компании — приростом стоимости бизнеса для собственников (ключевых заинтересованных сторон).

РИСК

Библиографический список:

1. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. — М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2005.

2. Лобанова Е.Н. Корпоративный финансовый менеджмент: учеб.-практич. пособие / М.А. Лимитовский, Е.Н. Лобанова, В.Б. Минасян, В.П. Паламарчук. — М.: Юрайт, 2012.

3. Пурлик В.М. Операционная и стратегическая эффективность бизнеса: современная трактовка // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. 2016. № 4. С. 229–232.

4. Пурлик В.М. Управление компанией с позиции роста стоимости бизнеса // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 21. Управление (государство и общество). 2010. № 4. С. 59–82.

5. Слоун Р.Е., Дитман Дж.П., Менцер. Дж.Т. Новые идеи в управлении цепями поставок: 5 шагов, которые ведут к реальному результату. — М.: Альпина Паблишер, 2015.

6. Харниш В. Развитие бизнеса: инструменты прибыльного роста. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016.

Н. Мячин,
адъюнкт, Санкт-Петербургский университет МВД России

Методика комплексной оценки эффективности деятельности заказчика в сфере закупок для обеспечения государственных нужд

Аннотация: в статье предложена методика комплексной оценки эффективности заказчика в сфере закупок для обеспечения государственных нужд, основанная на десяти показателях.

Ключевые слова: оценка эффективности, участники закупок, контрактная система, метод экспертных оценок.

Annotation: the article reveals the technique of a complex estimation of efficiency of the customer in procurement, based on ten indicators.

Keywords: estimation of efficiency, the participants of procurement, contract system, the method of expert evaluations.

Оценка работы контрактной системы основывается на анализе ее эффективности, под которой, согласно определению контрактной системы, можно понимать совокупное значение эффективности ее участников[1]. Среди участников контрактной системы выделяются три основных группы: контрольные органы, непосредственно сами заказчики, а также участники закупок, в том числе признанные поставщиками, подрядчиками, исполнителями.

Определенный научный интерес представляет оценка эффективности деятельности заказчиков, как представителей наиболее масштабной и прозрачной части участников закупок. Прозрачной потому, что информация о государственных заказчиках широко представлена как в нормативных документах, так и на официальных сайтах органов государственной власти, в то время как данные об участниках закупок могут носить поверхностный и несистемный характер. Так, участником закупки может быть любое физическое или юридическое лицо, поэтому оценить эффективность, например, только зарегистрированного индивидуального предпринимателя, впервые участвующего в закупке, едва ли возможно.

Эффективность является комплексным показателем, охарактеризовать который возможно путем установления неких значений. В случае попадания или непопадания составляющих комплексного показателя в пределы данных значений можно судить об эффективности отдельно взятого заказчика. Таким образом, под эффективностью работы заказчика в сфере закупок, в общем виде, предлагаем понимать значение комплексного показателя. Остаются открытыми два вопроса: какие критерии входят в комплексный показатель, и какие границы устанавливаются для определения степени эффективности работы заказчика.

Вопрос оценки эффективности деятельности экономических субъектов широко освещен в научной литературе[2, 3, 4, 5]. Данные методики основаны на отборе частных показателей, критериев, участвующих в оценке эффективности. При разработке методики оценки деятельности заказчика необходимо обратить внимание на два момента: подбор критериев, максимально объективно отражающих эффективность деятельности заказчика, а также приведение величин данных критериев к единому виду для последующего расчета, т.е. их нормировка.

Набор критериев определен на основе анализа обозначенных выше способов оценки эффективности осуществления закупок, научно-исследовательской работы по данному вопросу6, а также данных проекта «Национальный рейтинг прозрачности закупок»[6]. Кроме того, были отобраны критерии, составляющие которых находятся в открытом доступе в Единой информационной системе в сфере закупок[7], а также на сайтах электронных торговых площадок. В таблице 1 приведен список критериев с соответствующим описанием и расчетом.

После отбора критериев был использован метод экспертных оценок, в ходе применения которого было опрошено 15 экспертов, работающих в сфере закупок товаров, работ, услуг — как представителей государственных заказчиков, так и представителей коммерческих структур. В результате опроса каждый критерий был про-

1 Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Российская газета. 2013. № 80.

2 Гущин А.Ю. Определение эффективности и способы ее оценки в системе государственного заказа. Фундаментальные исследования. 2012. № 9 (часть 1). С. 204-208.

3 Иванова О.В. Методика комплексной оценки эффективности государственных закупок Орловской области // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2010. № 2-2. С. 183-192.

4 Кухарев В.В. Размещение государственного заказа и оценка его эффективности // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 5 (051). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/razmeschenie-gosudarstvennogo-zakaza-i-otsenka-ego-effektivnosti (дата обращения: 25.10.2016).

5 Литвиненко А.Н., Грачев А.В. Рейтинг как инструмент оценки результатов финансового контроля в системе МВД России // Учет. Анализ. Аудит. 2016. № 3. С.74-79.

6 Перов К.А. Разработка методики расчета экономической эффективности размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. Научно-исследовательская работа. — М. 2006 [Электронный ресурс]. URL: aisup.economy.gov.ru/niokr (дата обращения 27.09.2016).

7 Проект «Национальный рейтинг прозрачности закупок» [Электронный ресурс]. URL: http://www.nrpz.ru/raiting_2014.html#uchastniki (дата обращения 01.12.2016).

Таблица 1

Анализ экспертных оценок

№	Наименование	Ранги	Веса	Сумма рангов	Отклонение от рангов	Квадрат отклонений
1	Экономность при совершении закупок	4	0,073	57	-25,5	650,25
2	Количество расторгнутых контрактов	7	0,127	105	22,5	506,25
3	Уровень конкуренции при проведении закупки	2	0,036	31	-51,5	2652,25
4	Количество закупок с одной заявкой	1	0,018	31	-51,5	2652,25
5	Количество жалоб	9	0,164	122	39,5	1560,25
6	Количество контрактов по НМЦ	3	0,055	42	-40,5	1640,25
7	Количество допускаемых до торгов участников	6	0,109	101	18,5	342,25
8	Количество закупок с заявками на разъяснения	5	0,091	86	3,5	12,25
9	Количество непроведенных закупок	10	0,182	134	51,5	2652,25
10	Количество правонарушений	8	0,145	116	33,5	1122,25

Таблица 2

Критерии оценки эффективности заказчика

№ п/п	Наименование	Характеристика	Составляющие	Вес	h_i^{max}	h_i^{min}	Расчет
1	Коэффициент экономности	Данный показатель характеризует экономию заказчика при осуществлении закупки. Рассчитывается отдельно по каждой закупке	$Ц_{нач}$ — НМЦ контракта; $Ц_{ит}$ — итоговая цена контракта	0,073	0	1	$\frac{Ц_{ит}}{Ц_{нач}}$
		Для вычисления обобщенного коэффициента экономности необходимо найти его среднее значение	$K_{э1}, K_{э2}, ..., K_{эn}$				$\frac{K_{э1} + K_{э2} + ... + K_{эn}}{n}$
2	Коэффициент одной заявки	Данный показатель отражает количество извещений, по которым от участников закупок поступила только одна заявка	$ОЗ$ — количество извещений, по которым поступила только одна заявка; $И$ – количество извещений, размещенных за период	0,127	0	1	$\frac{ОЗ}{И}$
3	Коэффициент расторгнутых контрактов	Данный показатель характеризует долю расторгнутых контрактов (в том числе, по обоюдному согласию при невыполненном объеме работ)	$K_{раст}$ — количество расторгнутых контрактов; $K_{общ}$ — общее количество заключенных контрактов	0,036	0	1	$\frac{K_{раст}}{K_{общ}}$
4	Уровень конкуренции	Данный показатель характеризует среднее количество заявок, поступивших на участие в закупках, размещенных заказчиком за период	$З$ — количество заявок, поступивших за период; И — количество извещений, размещенных за период	0,018	0	1	$\frac{З}{И}$
5	Коэффициент жалоб	Данный показатель характеризует среднее число жалоб, поступивших на заказчика относительно количества размещенных за период извещений	$Ж$ — количество жалоб, поступивших за период; $И$ — количество извещений, размещенных за период	0,164	0	1	$\frac{Ж}{И}$
6	Коэффициент НМЦ	Доля контрактов, заключенных заказчиком по НМЦ за рассматриваемый период	$K_{нмц}$ — количество контрактов, заключенных по НМЦ; $K_{общ}$ — общее количество заключенных контрактов	0,055	0	1	$\frac{K_{нмц}}{K_{общ}}$
7	Коэффициент допуска	Среднее количество участников, допускаемых заказчиком до участия в торгах за рассматриваемый период	$З_д$ — количество заявок, поступивших за период и допущенных до участия в торгах; $З$ — количество заявок, поступивших за период	0,109	1	0	$\frac{З_д}{З}$
8	Коэффициент разъяснений	Данный показатель характеризует количество закупок, по которым со стороны участников закупок поступили заявки на разъяснение	$Р$ — количество запросов на разъяснения, поступившие от участников закупки; $И$ — количество извещений, размещенных за период	0,091	0	1	$\frac{Р}{И}$
9	Коэффициент непроведенных закупок	Данный показатель отражает количество не проведенных заказчиком закупок, которые были предусмотрены в плане-графике за рассматриваемый период	$Т_н$ — количество непроведенных закупок, предусмотренных планом, планом-графиком; $Т_{пл}$ — количество закупок, предусмотренных планом-графиком	0,182	0	1	$\frac{Т_н}{Т_{пл}}$
10	Коэффициент правонарушений	Данный показатель отражает среднее количество нарушений, допускаемых заказчиком при проведении закупок за определенный период, по которым компетентными органами были вынесены соответствующие решения.	$Н$ — количество нарушений законодательство о закупках, допущенных заказчиком за период; $И$ — количество извещений, размещенных за период	0,145	0	1	$\frac{Н}{И}$

Таблица 3

Исходные данные для анализа критериев

№ п/п	Исходные данные	Источник данных
1	Начальная (максимальная) цена контракта	Извещение о проведении закупки, план-график
2	Итоговая цена контракта	Протокол подведения итогов закупки
3	Количество извещений, по которым поступила только одна заявка	Протокол подведения итогов закупки
4	Количество размещенных извещений	Данные единой информационной системы
5	Количество расторгнутых контрактов	Данные электронной торговой площадки
6	Количество заключенных контрактов	Данные единой информационной системы
7	Жалобы, поступившие на заказчика	Данные электронной торговой площадки
8	Количество контрактов, заключенных по НМЦ контракта	Протокол подведения итогов закупки
9	Количество заключенных контрактов	Данные электронной торговой площадки
10	Количество участников, допущенных до участия в торгах	Протокол подведения итогов закупки
11	Количество поданных заявок	Протокол подведения итогов закупки
12	Количество запросов на разъяснения, поступившие от участников закупок	Журнал событий закупки
13	Количество непроведенных закупок	Данные единой информационной системы
14	Количество запланированных закупок	План-график, план закупок
15	Количество нарушений законодательства, допущенных при совершении закупок	Данные электронной торговой площадки

ранжирован экспертами по значимости в оценке эффективности работы заказчика. На основе суммы полученных рангов были рассчитаны весовые коэффициенты для каждого критерия. Объективность полученных данных подтверждается значением коэффициента конкордации (0,74), что свидетельствует о согласованности мнений экспертов. Значимость коэффициента конкордации подтверждена расчетным значением критерия Пирсона.

В таблице 2 определены максимальные и минимальные границы каждого критерия. Также, некоторые критерии могут принимать значения, выходящие за рамки, обозначенные в таблице. При появлении критерия, у которого максимальное значение оказывается больше заданного, такое значение автоматически становится заданным при расчете. Значения $h_1, h_2, \ldots, h_n$ получаем путем анализа соответствующих документов. Исходные данные по каждому критерию содержатся в открытом доступе на сайтах электронных площадок, а также в единой информационной системе в сфере закупок. Перечень источников данных для расчетов приведен в таблице 3.

Отметим, что отобранные в таблицу 2 критерии принимают различные значения. Так, часть отобранных критериев следует правилу — чем меньше значение критерия, тем эффективнее работает заказчик. Поэтому, для расчета обобщенного критерия необходимо проводить разную нормировку.

Для нормировки критериев используем следующий метод. Пусть $h_i(x)$ — обычное настоящее значение критерия. Для каждого критерия определяем максимальное и минимальное возможные значения: h_i^{max} и h_i^{min} (см. таблицу 2).

Нормировку производим по следующему правилу — если увеличение значения критерия i приводит к улучшению характеристики варианта, т.е. критерий желательно максимизировать, то нормированное значение определяем по формуле:

$$f_i(x)\frac{h_i(x)-h_i^{\min}}{h_i^{\max}-h_i^{\min}} \quad (1)$$

Чем больше значение $h_i(x)$, тем больше будет значение $f_i(x)$.

Если увеличение значения критерия i приводит к ухудшению характеристики варианта, т.е. критерий желательно минимизировать, то нормированное значение определяем по формуле:

$$f_i(x)\frac{h_i^{\max}-h_i(x)}{h_i^{\max}-h_i^{\min}} \quad (2)$$

Чем больше значение $h_i(x)$, тем меньше будет значение $f_i(x)$.

После такой нормировки понятно, что чем больше будут значения каждого нормированного критерия, тем больше будет значение обобщенного критерия и тем лучше характеристика варианта. Отметим, что второй тип нормировки применяется только для коэффициента допуска.

Применяя аддитивную свертку, получаем следующую формулу расчета комплексного показателя оценки эффективности работы заказчика в сфере закупок товаров, работ, услуг:

$$K = f_1 \times 0{,}073 + f_2 \times 0{,}127 + f_3 \times 0{,}036 + f_4 \times \times 0{,}018 + f_5 \times 0{,}164 + f_6 \times 0{,}055 + f_7 \times 0{,}109 + f_8 \times \times 0{,}091 + f_9 \times 0{,}182 + f_{10} \times 0{,}145 \quad (3)$$

Значение комплексного показателя находится в промежутке от 0 до 1. Для определения характери-

Таблица 4

Градация комплексного показателя по шкале Харрингтона

Численное значение показателя	Степень эффективности деятельности заказчика	Характеристика значения показателя
0,0–0,2	Очень низкая	Первоочередное внимание контрольных органов. Возможно большое количество нарушений в деятельности заказчика.
0,2–0,37	Низкая	Неудовлетворительная работа контрактной службы (управляющего). Необходим жесткий контроль.
0,37–0,64	Средняя	Необходима работа по повышению качества закупочной деятельности.
0,64–0,8	Высокая	Отдельные критерии требуют внимания и доработки. В целом, деятельность заказчика носит эффективный и прозрачный характер.
0,8–1,0	Очень высокая	Идеальная оценка деятельности. Закупки осуществляются в полном соответствии с законодательством при соблюдении принципов работы контрактной системы.

стики значений итогового показателя применяем шкалу Харрингтона [7]. В зависимости от значения комплексного показателя как контролирующие органы, так и участники закупок могут судить о степени эффективности и прозрачности деятельности государственных заказчиков (см. таблицу 4).

Применение данной методики позволит решить следующие вопросы:

♦ сформировать комплексную оценку деятельности заказчика на рынке закупок за определенный период, необходимую для анализа как контрольным органам, так и участникам закупок;

♦ в ходе внутреннего контроля выявить отдельные показатели, по которым у заказчика наблюдаются низкие значения с целью определения направлений дальнейшей работы;

♦ облегчить работу государственных органов в части выявления неэффективных заказчиков и проверки их деятельности;

♦ сформировать один из элементов оценки и повышения эффективности деятельности контрактной системы как совокупности ее участников.

РИСК

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 30.12.2015) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Российская газета. 2013. № 80.

2. Гущин А.Ю. Определение эффективности и способы ее оценки в системе государственного заказа. Фундаментальные исследования. 2012. № 9 (часть 1) С. 204–208.

3. Иванова О.В. Методика комплексной оценки эффективности государственных закупок Орловской области // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2010. № 2–2. С. 183–192.

4. Кухарев В.В. Размещение государственного заказа и оценка его эффективности // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 5 (051). URL: http://cyberleninka.ru/article/n/razmeschenie-gosudarstvennogo-zakaza-i-otsenka-ego-effektivnosti (дата обращения: 25.10.2016).

5. Литвиненко А.Н., Грачев А.В. Рейтинг как инструмент оценки результатов финансового контроля в системе МВД России // Учет. Анализ. Аудит. 2016. № 3. С. 74–79.

6. Перов К.А. Разработка методики расчета экономической эффективности размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. Научно-исследовательская работа. — М., 2006 [Электронный ресурс]. URL: aisup.economy.gov.ru/niokr (дата обращения 27.09.2016).

7. Проект «Национальный рейтинг прозрачности закупок» [Электронный ресурс]. URL: http://www.nrpz.ru/raiting_2014.html#uchastniki (дата обращения 01.12.2016).

8. Harrington E.C. The desirable function // Industrial Quality Control. 1965. V.21. № 10.

Практические аспекты использования математических моделей для оценки вероятности наступления банкротства предприятий наукоемких отраслей промышленности

А. Кеменов,
д. э. н., профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления, Финансовый университет при Правительстве РФ,

М. Фридман,
доцент Департамента анализа данных, принятия решений и финансовых технологий, Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: в статье рассматриваются актуальные вопросы моделирования вероятности наступления кризиса на предприятиях наукоемких отраслей промышленности. Представленные экономико-математические модели были разработаны западными экономистами и показали высокую эффективность при применении в российской практике.
Ключевые слова: банкротство, вероятность наступления кризиса, высокотехнологичные и наукоемкие отрасли промышленности, математические модели, логистические модели, предсказательная сила.

Annotation: the subject of this article is modeling the probability of a business crisis occurring in high- tech industries. The economical–mathematical models presented have been developed by western economists , when applied to Russian industry they also show a high level of correlation.
Keywords: bankruptcy, the probability of a crisis, high-tech and knowledge-intensive industries, mathematical models, logistic models, the predictive power.

Основные показатели развития экономики страны свидетельствуют об углублении кризиса. Это подтверждается статистическими данными о динамике ВВП с 2013 по 2015 г., которые показали устойчивую тенденцию к снижению. Так, в 2013 г. рост ВВП по сравнению с 2012 г. составил 101,3%, в 2014 г. – 100,7%, а в 2015г. объем ВВП уменьшился до 96,3%.

Такой же негативный тренд был зафиксирован и в показателе, характеризующем объем промышленного производства. В 2013 г. его рост по сравнению с 2012 г. составил всего лишь 100,4%, уже в 2015 г. его объем по сравнению с 2014 г. снизился до 96,6%.

Наряду с этими явлениями наблюдался неуклонный рост инфляции в промышленном производстве, составлявший в 2013г. 3,7%, и выросший к 2015 г. до 10,7%.

Текущий кризис в значительной степени явился следствием игнорирования необходимости структурной перестройки отечественной экономики, и осуществлением санкций странами Запада против России, а также ее ответными мерами на них.

В числе лидеров по количеству предприятий-банкротов находятся предприятия по производству машин и оборудования и металлургия.

На начало 2015 г. было возбуждено 38 225 дел о банкротстве промышленных предприятий, а за первое полугодие 2015 г. их число увеличилось на 21 698 дел.

В этих условиях становится очевидным необходимость превентивного обнаружения кризисных явлений и предотвращения их нарастания, т.е. становится актуальным введение антикризисного управления в целях финансового оздоровления хозяйствующих субъектов, уже находящихся в состоянии хронической неплатежеспособности.

Как известно, первичные симптомы кризиса выявляются при анализе финансовых показателей деятельности организации, и влиять на них можно только посредством применения методов и инструментов, финансового менеджмента и, в первую очередь, управляя ее денежными потоками.

Финансовая политика организации должна содержать антикризисную программу, способную к обнаружению первых симптомов кризисных явлений, выражающихся в снижении ее финансовой устойчивости и платежеспособности, что предотвратит дальнейшее развитие кризисной ситуации. Превентивно разработанная модель антикризисного финансового управления, позволит провести анализ и оценку эффективности и реальности альтернативных управленческих решений, посредством проведения мониторинга за движением денежных потоков.

Технология проведения мониторинга денежных потоков достаточно полно раскрыта в трудах западных экономистов. Фундаментальные положения проведения мониторинга были разработаны Э. Хелфертом, положившим в основу проведения мониторинга схему бизнес-системы компании. Исследованная практика деятельности компаний с аналогичной схемой ведения бизнеса, позволила Э. Хелферту придти к выводу о том, что в кризисных ситуациях они принимают идентичные управленческие решения по трем видам

деятельности (операционной, инвестиционной и финансовой).

Структурная группировка послужила основой методики проведения мониторинга, позволившей увидеть взаимосвязь и взаимозависимость между промежуточными итогами отчета о движении денежных средств по направлениям деятельности предприятия. Аналогичный подход к углубленному финансовому анализу потока денежных средств в антикризисном управлении принят и в России. В процессе финансового анализа выявляется взаимосвязь финансовых показателей. При этом появляется необходимость правильной интерпретации результирующих показателей для превентивного прогноза вероятности наступления кризиса в финансово-хозяйственной деятельности организации, с учетом влияния коррелирующих показателей, либо отсутствием их. Возникающая многомерность полученных результатов оценки финансового состояния предприятия с целью прогнозирования кризиса на ранних стадиях его проявления требует создания методической базы принятия управленческих решений для формирования адекватной системы мониторинга.

В отечественной практике подход к решению проблемы многомерности результатов анализа для оценки финансового состояния был рассмотрен в частности в работах профессора О.И. Волкова, исследующего влияние денежных потоков на финансовое положение компании, ее рыночную стоимость, ликвидность и другие финансовые показатели. Так, автор предложил построение модели оценки стоимости компании на основе анализа денежных потоков и показателей бухгалтерской прибыли. Оригинальность его подхода базируется на анализе динамики денежных потоков и прибыли, общая природа которых, как считает автор, является результатом использования одинакового метода учета прибыли и чистого денежного потока. Ценность такого подхода для прогнозирования вероятности наступления кризиса состоит в выявлении взаимосвязи и взаимозависимости между движением денежных средств предприятия и финансовыми результатами ее деятельности. Это позволяет на практике прогнозировать вероятность наступления кризиса посредством анализа денежных потоков.

Таким образом, прогнозирование вероятности наступления банкротства посредством моделиро-

Таблица 1

Показатели, используемые при прогнозировании вероятности наступления банкротства

Показатели	Обозначение показателя	Формула расчета
Показатели доходности (Profitability)	OITA (Ordinary Income to Total Asset)	Прибыль от продаж / общие активы
	NITA (Net Income to Total Asset)	Чистая прибыль / общие активы
	NIOE (Net Income to Owner's Equity)	Чистая прибыль / собственный капитал
	OPS (Ordinary Income to Sales)	Прибыль от продаж / Выручка от продаж
	NIS (Net Income to Sales)	Чистая Прибыль / Выручка от продаж
	SCS (Sales Cost to Sales)	Себестоимость продаж / выручка от продаж
	FETL (Financial Expenses to Total Liability)	Проценты к уплате / общие обязательства
	FES (Financial Expenses to Sales)	Проценты к уплате / выручка от продаж
Показатели финансовой структуры капитала (Leverage)	OETA (Owner's Equity to Total Asset)	Собственный капитал / общие активы
	CACL (Current Asset to Current Liability)	Текущие активы / текущие обязательства
	FAOE (Fixed Asset to Owner's Equity)	Внеоборотные активы / собственный капитал
	CLFLOE (Current Liability and Fixed Liability to Owner's Equity)	Краткосрочные + долгосрочные обязательства / собственный капитал
	NWCTA (Net Working Capital to Total Asset)	Чистый оборотный капитал / общие активы
	PCL (Payables to current liabilities)	Кредиторская задолженность / текущие обязательства
	PR (Payables to receivables)	Кредиторская задолженность / дебиторская задолженность
Показатели деловой активности (Activity)	TAT (Total Asset Turnover)	Выручка от продаж / общие активы
	OET (Owner's Equity Turnover)	Выручка от продаж / собственный капитал
	NWCT (Net Working Capital Turnover)	Выручка от продаж / чистый оборотный капитал
	FAT (Fixed Asset Turnover)	Выручка от продаж / внеоборотные активы
	IT (Inventory Turnover)	Выручка от продаж / запасы
	RT (Receivable Turnover)	Выручка от продаж / дебиторская задолженность
Показатели ликвидности (Liqidity)	CR (Current ratio)	Оборотные активы / текущие обязательства
	QR (Quick ratio)	Денежные средства / текущие обязательства
	FR (Fixed ratio)	Денежные средства + дебиторская задолженность / текущие обязательства

вания денежных потоков в современных условиях имеет не только теоретическую, но и практическую значимость.

Аналогичные исследования проводились и западными учеными [5], акцентировавшими свое внимание на влиянии учетной политики предприятия на финансовые результаты и величину денежных потоков и зависимости их величины от применяемого метода начисления.

Аналогичные исследования проводились У. Бивером [4], Э. Альтманом [3] и др.

Модели, прогнозирования вероятности наступления банкротства, предложенные этими учеными, базируются на использовании показателей ликвидности, доходности и устойчивости, что характеризует их как сторонников балансового подхода при оценке угрозы банкротства предприятия в кризисных условиях хозяйствования. В тоже время в ряде западных исследований [7] использование этих показателей, как приоритетных в оценке вероятности банкротства, подвергается критике и предлагается в основе моделирования применять соотношение прибыли до уплаты налога и величины совокупных активов предприятия.

Как видим, в настоящее время в мировой науке не сформировалось единого подхода к выбору эффективных индикаторов банкротства.

На практике для прогнозирования вероятности наступления банкротства предприятия наиболее часто применяются следующие показатели, отражающие изменения объема денежных средств (табл. 1).

Следует отметить, что при рассмотрении вопроса о выборе коэффициентов, определяющих вероятность наступления банкротства хозяйствующего субъекта, следует принимать во внимание отраслевую специфику конкретного предприятия, а также ее влияние на денежные потоки.

В модели прогнозирования вероятности наступления банкротства на предприятиях наукоемких отраслей, продукция которых объективно требует постоянного обновления, должны присутствовать показатели, отражающие потенциальные возможности их будущего развития и экономического роста. Это, в свою очередь, предполагает выявление важнейших отраслевых характеристик, связанных с величиной расходов на НИОКР как основным фактором, определяющим научно-технический прогресс в производстве. Качество модели в значительной степени зависит от того, насколько полно и точно в ней будет отражено стремление предприятия к научно-техническому обновлению.

Однако в отдельных работах западных ученых [Л.А. Франзен, У. Бивер и др.] справедливо отмечалось, что рост инноваций в технологии производства непосредственно ведет к нарастанию завышенных оценок финансовых результатов, что увеличивает риск банкротства. Как известно затраты на НИОКР, составляющие в наукоемких отраслях более 40% снижают доходность предприятий, а, следовательно, величину чистых активов. В результате этого снижение прибыли, а также уровня доходности предприятия перестают отражать его фактическое финансовое положение.

Изложенные в табл. 1 показатели ликвидности, доходности, устойчивости и др. отражают балансовый подход к оценке кризисных явлений.

Практика показывает, что объективная оценка угрозы кризисных явлений только на основе данных бухгалтерской отчетности невозможна, так как содержит информацию о финансовом состоянии предприятия лишь в прошедшем периоде. В то время как 30% факторов, влияющих на финансовое положение любого хозяйствующего субъекта, приходится на воздействие рыночных показателей, отражающих прогнозные индикаторы развития предприятия и увеличивающих точность модели. Между тем именно они не учитываются в балансовом подходе.

Проведенные авторами исследования подтверждают правильность подхода некоторых западных экономистов [8] к прогнозированию наступления кризиса в деятельности предприятия на основе сочетания рыночных и балансовых показателей при разработке модели.

Однако следует заметить, что для предприятий наукоемких отраслей, разработки которых в большинстве своем финансируются на основе госзаказов и обладают низким кредитным риском, использование рыночных показателей увеличивает прогнозную точность модели.

Кроме того, для наукоемких отраслей характерен высокий удельный вес НИОКР в затратах, что показывает достаточность финансирования и финансовую устойчивость предприятия. И наоборот, низкая доля затрат на НИОКР в расходах предприятия свидетельствует о недостатке денежных ресурсов и снижении его платежеспособности.

Следовательно, при разработке модели оценки вероятности наступления кризиса, необходимо учитывать следующие условия:

- ♦ макроэкономические факторы (ценовая и тарифная политика государства; введение санкций; изменения в налоговой и кредитной политике; зависимость от иностранных рынков; волатильность курсов валют и т.п.);
- ♦ отраслевые особенности предприятий;
- ♦ уровень корпоративного управления в отрасли;
- ♦ жизненный цикл хозяйствующего субъекта и др.

Все эти факторы отражаются на величине и структуре денежного потока, а, следовательно, непосредственно влияют на финансовое состояние предприятия. Поэтому правомерно при прогнозировании вероятности наступления кризиса целесообразно использовать показатели, характеризующие денежные потоки (табл. 2).

Таблица 2

Показатели денежного потока для оценки вероятности наступления кризисной ситуации

Показатели денежного потока (Cash flow)	Формула расчета
CFTL (Cash Flow to Total Liability)	Денежный поток / общие обязательства
CFS (Cash Flow to Sales)	Денежный поток / выручка от продаж
CFTA (Cash Flow to Total Asset)	Денежный поток / общие активы
CFO (Cash Flow operation)	Денежный поток от операционной деятельности
CFI (Cash Flow invest)	Денежный поток от инвестиционной деятельности
CFF (Cash Flow finance	Денежный поток от финансовой деятельности
QNCF (Quality of Net Cash Flow)	Чистая прибыль / Чистый денежный поток
SNCF (Sufficiency of Net Cash Flow)	Чистый денежный поток / (выплаты по займам + изменение запасов ТМЦ + дивиденды)
K_{RCF} (Coefficient of Regularity of Cash Flow)	100 – коэффициент вариации положительного денежного потока
KLCF (Coefficient of Liquidity of Cash Flow)	Приток денежных средств – (изменение остатка денежных средств/ отток денежных средств)
Ke (Coefficient of Elasticity)	[(Отток ден./ср-в (1) – Отток ден./ср-в (0))/ (Приток ден./ср-в (1) – Приток ден./ср-в (0))]/ (отток ден./ср-в (0)/ приток ден./ср-в (0))
Kef (Coefficient of Efficiency of Cash Flow)	Чистый денежный поток / отток денежных средств

В процессе мониторинга экономической ситуации на предприятии и анализа динамики представленных коэффициентов можно с достаточной точностью выявить ту сферу деятельности, которая генерирует наибольшую величину притока денежных средств, чистого денежного потока, обеспечивая, таким образом, конечный финансовый результат.

Анализ, полученных данных позволяет финансовым менеджерам оценить на ранних стадиях степень угрозы для предприятия наступления кризисной ситуации и принять соответствующие управленческие решения, нивелирующие факторы негативного воздействия.

Предлагаемая схема проведения мониторинга кризисной ситуации должна быть дополнена математическими методами прогноза кризиса.

Западные экономисты разработали ряд подходов к прогнозированию возникновения кризисных явлений в компаниях (дискриминантный, логистический регрессионный анализ, нейросетевой и, использующий теорию графов для построения дерева решений и др.), отличающихся различной эффективностью и предсказательной силой.

В зависимости от величины «кризисного поля», набора внешних факторов, учитываемых в модели, западными учеными было отдано предпочтение модели, построенной на базе метода дерева решений, хотя и другие методы показали достаточно высокую предсказательную силу.

При ограничении «кризисного поля» периодом в 2 и 3 года наибольшую эффективность показал метод логистической регрессии. Уровень его точности составляет 87,95% и 84,77% соответственно. Применение данного метода оправданно на предприятиях наукоемких отраслей, в затратах которых расходы на НИР составляют значительную часть, и только 20% финансирования осуществляется за счет собственных средств, а 80% затрат финансируется из бюджета.

В конце 20-го века в западной практике среди методов логистической регрессии наибольшее распространение получили Logit-модели, в силу высокой точности их прогноза.

Для прогнозирования банкротства компании на основе использования Logit -модели применяется следующая формула:

$$z = -1{,}32 - 0{,}407x_1 + 6{,}03x_2 - 1{,}43x_3 + 0{,}0757x_4 - 2{,}37x_5 - 1{,}83x_6 + 0{,}285x_7 - 1{,}72x_8 - 0{,}521x_9 \quad (1),$$

где:

$x_1 = \frac{ln\,(Общая\ сумма\ активов)}{Дефлятор\ ВВП}$, характеризует размер компании;

$x_2 = \frac{Сумма\ общей\ задолженности}{Общая\ сумма\ активов}$, коэффициент заемного капитала;

$x_3 = \frac{Чистый\ оборотный\ капитал}{Общая\ сумма\ активов}$, доля собственных оборотных средств;

$x_4 = \frac{Текущие\ активы}{Текущие\ обязательства}$, коэффициент текущей ликвидности;

x_5 – дамми-переменная, принимающая значение, равное 1, в случае, если общие обязательства больше общей суммы активов, в противном случае – равное 0;

$x_6 = \frac{Чистая\ прибыль}{Общая\ сумма\ активов}$, рентабельность активов;

$x_7 = \frac{Выручка\ от\ основного\ вида\ деятельности}{Общая\ сумма\ обязательств}$, оборачиваемость кредиторской задолженности;

x_8 – фиктивная переменная, равная 1, если за последние два года чистая прибыль была отрицательной величиной, и равная 0, если прибыль положительная величина;

$x_9 = \frac{ЧП_t - ЧП_{t-1}}{[ЧП_t] - [ЧП_{t-1}]}$, изменение чистой прибыли;

где $ЧП_t$ – это чистая прибыль/убыток в последнем отчетном периоде, а $ЧП_{t-1}$ в предыдущем.

Модель на основе Logit — подход по оценке западных экономистов относится к числу статистических методов, имеющих высокую степень точности прогноза (87%), простоту интерпретации полученных результатов и большое число рассматриваемых величин.

Между тем, ее использование в российской практике затруднено в силу ряда причин:

♦ модель не учитывает отраслевых особенностей компании;

♦ невозможность интерпретации отдельных коэффициентов вследствие разных требований к содержанию финансовой отчетности.

При дальнейшем совершенствовании финансовой отчетности в РФ и приближении ее к западным стандартам, эта модель, может иметь большое практическое значение, так как ее математический аппарат может решать задачу прогнозирования величины качественной зависимой переменной, которая обладает двойственной природой и принимает значения в интервале от 0 до 1. Это позволяет применять Logit-модели для прогноза вероятности наступления того или иного события в зависимости от значений определенного набора признаков.

Другим методом прогнозирования банкротства, основанным на данных о денежных потоках компании, является Probit-анализ, учитывающий 3 фактора:

$$z = -4{,}3 - 4{,}5x_1 + 5{,}7x_2 - 0{,}004x_3 \qquad (2),$$

где:

$x_1 = \frac{Чистая\ прибыль}{Общая\ сумма\ активов}$;

$x_2 = \frac{Общая\ задолженность}{Общая\ сумма\ активов}$;

$x_3 = \frac{Текущие\ активы}{Текущие\ обязательства}$.

Предсказательная сила Probit-модели по оценке западных экономистов обладает большей степенью точности прогноза наступления банкротства (89%), чем модели, основанные на Logit-анализе.

В тоже время в западной практике Probit-модели используются лишь в 2% случаев, тогда как модели, основанные на логистической регрессии применяются в 10 раз чаще. Это связано с тем, что при прочих равных преимуществах, для Probit-модели при моделировании зависимости F(z) от выбранных факторов используется стандартное нормальное распределение N(0,1).

$$p = F(z) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{z} e^{-\frac{t^2}{2}} dt \qquad (3)$$

Как следует из формулы 3, вероятность наступления кризисных явлений зависит от значения факторов, определяющих величину переменной z:

$$z = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \ldots + \beta_n x_n \qquad (4)$$

Таким образом, для оценки вероятности наступления кризисных явлений приведены два метода, которые могут быть использованы в наукоемких отраслях. При всем различии рассмотренных моделей они обладают высокой предсказательной силой, хотя второй метод более трудоемкий.

Однако применение рассмотренных методов на практике отечественных предприятий связано с определенными ограничениями. Важнейшим из них является зависимость точности оценки избранных коэффициентов от количества анализируемых объектов. Западная практика показывает, что наиболее точный результат прогноза будет достигнут при анализе не менее 500 компаний. При этом на каждую переменную величину должно быть рассмотрено не менее 10 вариантов значений. Осуществить это в реальной экономической практике весьма затруднительно, поэтому в настоящее время разрабатываются модели, позволяющие делать прогнозы по, так называемым, малым выборкам.

РИСК

Библиографический список:

1. Бодин Н.Б., Бурмистрова Л.М. Экономическая модель эффективного управления космической отраслью// Менеджмент и бизнес-администрирование». 2016. № 1. С. 176–194.

2. Кеменов А.В. Управление денежными потоками компании: монография. — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2011.

3. Allman-Ward M., Sagner J. Essentials of Managing Corporate Cash. — New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2003. — 264 p.

4. Beaver W. H. Alternative Accounting Measures as Predictors of Failure // The Accounting Review. – 1968. – January. — P. 113–122.

5. Givoly D., Hayn C., The Changing Time-series Properties of Earnings, Cash Flows and Accruals. Has Financial Reporting Become More Conservative? // Journal of Accounting and Economics. 2000. N 29. P. 287–320.

7. Thomas E. McKee (2007) Altman's 1968 Bankruptcy Prediction Model Revisited via Genetic Programming: New Wine from an Old Bottle or a Better Fermentation Process? / Journal of Emerging Technologies in Accounting: December 2007, Vol. 4, No. 1, pp. 87–101.

8. Hillegeist S., Keating K., Cram D., Lundstedt K. Assessing the Probability of Bankruptcy // Review of Accounting Studies - Volume 9, Issue 1 , pp. 5–34.

Чжан Шуан,
аспирант кафедры бухгалтерского учета и налогообложения,
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

Теоретико-методологические основы исследования понятия «качество бухгалтерской (финансовой) отчетности»

Аннотация: в статье проведено исследование обеспечения качества, содержащегося в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Приведены различные трактовки и толкования категории «качество», демонстрирующие разницу в исследовательских подходах российских и зарубежных, а также недостатки каждого из них. Сформулировано уточненное определение понятия «качество бухгалтерской (финансовой) отчетности».
Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, категория «качество», качество бухгалтерской (финансовой) отчетности, предметное содержание понятия «качество», качество учетной информации, институциональные факторы.

Annotation: in article the research of the quality assurance containing in accounting (financial) records is conducted. Various interpretations and interpretation of category "qualities" showing a difference in research approaches Russian and foreign and also shortcomings of each of them are given. The specified determination of the concept "quality of accounting (financial) records" is formulated.
Keywords: accounting (financial) records, category "quality", quality of accounting (financial) records, subject content of the concept "quality", quality of accounting information, institutional factors. (financial) reporting".

Значительная часть управленческих решений в той или иной мере формируется на основании данных бухгалтерской (финансовой) отчетности. Последняя рассматривается в качестве одного из ключевых информационных компонентов управления бизнесом, благодаря которому у внешних и внутренних пользователей появляется возможность отслеживать и контролировать хозяйственную деятельность организации, оценивать полученные результаты и своевременно принимать основные финансовые, производственные, кадровые решения.

В этой связи особую актуальность приобретает вопрос обеспечения качества, содержащегося в бухгалтерской (финансовой) отчетности информационного контента. В качестве методологического приема, позволяющего исследовать указанную категорию можно предложить рассмотрение ее на трех уровнях представления — концептуальном, понятийном и предметном — что позволяет обеспечить необходимую полноту раскрытия теоретико-методологического содержания изучаемого предмета.

На концептуальном уровне следует обратиться к рассмотрению общефилософской категории качества, переходя от абстрактного ее представления к конкретному содержанию, проявляемому в практической человеческой деятельности в таких распространенных сегодня понятийных конструкциях как «управление качеством», «система качества», «обеспечение качества» и т.д. Такой переход обуславливает логику и актуальность введения в рассмотрение обобщенного, но уже достаточно конкретного, понятия «качество информации». В свою очередь это перейти к предметному содержанию последнего понятия и конкретизировать предметную область до рассматриваемой нами понятийной конструкции — «качество бухгалтерской (финансовой) отчетности».

Исследовательская схема может быть представлена в графической форме (рис. 1).

Рис. 1. Схема представления понятия «качество бухгалтерской (финансовой) отчетности» как объекта исследования

Здесь следует отметить, что, выступая универсальной философской категорией, универсалия «качество» отражает неотделимую от существования окружающего нас мира характеристику вещей и отношений между ними, отражающую определенность относительно того, насколько те и другие соответствуют определенным для них характеристикам.

С практической точки зрения по своему внутреннему содержанию категория качество определяет пригодность рассматриваемого объекта к тому, для чего он предназначен и относится к универсальным понятийным конструкциям, широко применяемым во всех областях человеческой деятельности. «К понятию качество обращаются тогда, когда хотят характеризовать или соотношения свойств, выражающих суть предмета, или соотношения предметов между собой, или соотношения между явлениями, или соотношения между предметами и явлениями» [3, с. 12].

Поэтому, неудивительно наличие множества различных трактовок и толкований категории «качества», формулировка которых отражает различные аспекты окружающего нас мира и специфику рассматриваемых явлений.

Являясь универсальной философской категорией, категория «качество» отражает неотделимую от существования объекта характеристику, отражающую определенность относительно того, что он является именно этим, а не другим объектом и его характеристики соответствуют установленным критериям. По своему внутреннему содержанию категория качество определяет пригодность рассматриваемого объекта к применению.

Качество — философская категория, восходящая к древнегреческой философии. Наверное, первым категорию качества определил Аристотель: «качеством я называю то, благодаря чему предметы называются такими-то» [1, с. 72]. Но наиболее полно и глубоко категорию качество рассмотрел Гегель.

В философской системе Гегеля, раскрытой в его великой «Науке логики» исходными логическими моментами бытия выступают качество, количество и мера. Гегель выявил диалектику качества и количества, их взаимоопределяемость. Гегель отмечает: «Качество есть в первую очередь тождественная с бытием определенность, так что нечто перестает быть тем, что оно есть, когда оно теряет свое качество. Количество есть, напротив, внешняя бытию, безразличная для него определенность… Третья ступень бытия, мера, есть единство первых двух, качественное количество» [2, с. 132]. «Количество есть, напротив, внешняя бытию безразличная для него определенность» [2, с. 132]. Гегелевская трактовка соотношения понятий качества и количества предвосхитила системное понимание категории качества и возможность его количественного представления через измеримые показатели — подход активно используемый со второй половины XX века.

С философской точки зрения категория качества «отражает важную сторону объективной действительности объекта — определенность. Качество объекта, как правило, не сводится к отдельным его свойствам, а связано с объектом, как целым, охватывая его полностью и неотделимо от него; поэтому понятие качества связывается с бытием предмета» [8, с. 17]. «Качество» — это внешняя и внутренняя определенность, система характерных черт предметов, теряя которую предметы перестают быть тем, что они есть [14].

Усиление мировой экономической динамики в XX в. заставило ученых и практиков обратить внимание на практическую сторону рассмотрения понятия качества. Начиная с 1930-х внимание ряда экономистов и специалистов в области управления оказалось обращено не на количественные (стоимостные) показатели производственных и торговых систем, а на их качественные характеристики. С этого времени все больше внимания стало уделяться вопросам качества продукции и систем управления, а также такому понятию как управление качеством. Классические разработки в этой области принадлежат таким известным специалистам как Ф. Кросби, У. Эдвардса Деминга, А. В. Фейгенбаум, К. Исикава, Дж. М. Джурана, а также Дж. Р. Эванс, Д. Кампанелла, Х. К. Рамперсад.

Следует отметить, что вопросы качества и управление качеством активно исследуются и российскими учеными, среди которых следует отметить Гличева А. В., Азгальдова Г. Г., Панова В. П., Ефимова В.В., Салимову Т. А., Аристова О. В., В. А. Нодельмана и др.

Интерес к проблеме качества неизбежно порождает вопрос к определению этого понятия. Уже в конце 1960-х советскими авторами отмечалось наличие свыше 100 понятий, так или иначе связанных с термином «качество продукции» [3, с. 12]. Сегодня, с учетом роста информационных и смысловых связей, реализуемых в предметно и социальной сфере, очевидно, что понятийный аппарат только усложнился и расширился. Множественность подходов к понятию качество отмечается и западными исследователями [13].

Еванс и Линдсей, опираясь на значительный массив специальной литературы сделали вывод, что концепция качества зачастую «сбивает с толку», поскольку различные люди смотрят на качество относительно различных критериев, основанных на их личных ролях в цепочке производства распределения товаров [17, с. 10].

Вместе с тем, множественность подходов не означает, что понятие качества не может быть определено. Анализ литературы по данной тематике показывает наличие целого ряда определений, зачастую пересекающихся между собой, раскрывающих тот или иной аспект категории качества.

Множественность значений понятия качество на практике может быть сведено к некоторым ключевым понятийным конструкциям. Так, по мнению западного исследователя Д. Хойла качество может пониматься как [18]:

- ♦ степень совершенства;
- ♦ соответствие ожиданиям;
- ♦ совокупность характеристик и свойств, определяющих соответствие требованиям и установленным потребностям;
- ♦ годность для потребления;
- ♦ годность для определенных целей;
- ♦ отсутствие дефектов, недостатков или загрязнения;
- ♦ восхищение потребителей.

Это только некоторые возможные значения. Вместе с тем, следует отметить, что в контексте требований ISO 9000:2000 понятие качества изначально определено достаточно узко — как сово-

купность внутренних характеристик и свойств, удовлетворяющих определенным требованиям. Здесь упор сделан на то, что качество является относительной категорией, определяемой по отношению к тому, что должно быть и тому, что на самом деле имеется. При этом, качество рассматривается универсально, поскольку распространяется на множество объектов обладающих разной природой — товары, продукты труда, результаты деятельности, услуги, решения, документы, информация. Общим для всех этих объектов является то, что все они выступают в качестве результата или выхода какого-либо процесса. Последние могут быть всегда описаны в терминах их характеристик.

Обобщенно, предметное содержание понятия качество может быть представлено в виде следующей концептуальной схемы (Рис. 2):

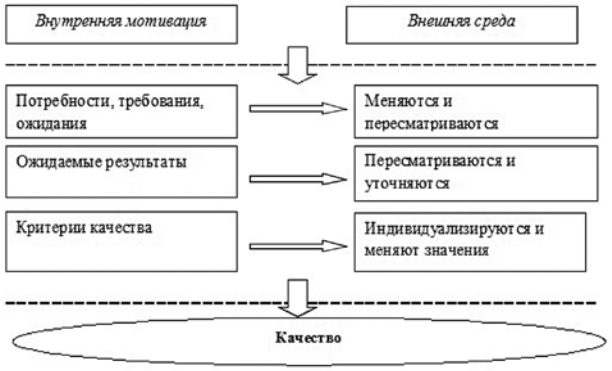


Рис. 2. Предметное содержание понятия «качество»

Развитие обобщенного представления категории качество, предполагает, что для его оценки следует выявить ключевые характеристики ожидаемых результатов и определить базу для их оценки. Комбинируя основные концепты и сущностные характеристики понятия качество, можно дать обобщенное определение: «*степень соответствия совокупности внутренних характеристик и свойств потребляемого объекта подразумеваемым или обязательным потребностям или ожиданиям, формируемым под влиянием факторов внешней среды*».

Принятие такого определения означает, что когда мы говорим о чем-либо, используя понятие качества, несложно понимать, что речь всегда идет о мере или степени оценки того, как выполняются определенные требования. Это также предполагает, что принципы, методы, подходы, инструменты и техники, используемые в области управления качеством, направлены на достижение единственной цели — уменьшение разрыва между тем, тем, какие требования установлены и тем, какие результаты в конечно счете получены. В этом контексте любые управленческие, социальные, технические, организационные, экологические и т.д. проблемы могут рассматриваться с позиций категории качества, поскольку все они предполагают установление ожиданий и требований, а также оценку их достижения и соблюдения.

Следует отметить, что как на концептуальном, так и на понятийном уровне такое представление категории «качество» в полной мере может быть применено к бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В связи с этим целесообразно обратиться к различным нормативным и авторским толкованиям понятий «качество учетной информации» и «качество бухгалтерской (финансовой) отчетности».

Анализ имеющейся литературы по данному вопросу позволяет сделать вывод, что на сегодняшний момент отсутствует ясное единое определение качества бухгалтерской (финансовой) отчетности и качества учетной информации. Сама эта концепция по разному рассматривается отечественными и зарубежными исследователями.

В работах российских ученых упор делается на содержательный характер самого понятия «качество бухгалтерской или учетной информации», рассматриваемое как первичное. Понятие «качество бухгалтерской (финансовой) отчетности» рассматривается как вторичное по отношению к нему.

Г.Б.Полисюк и Г.И.Сухачева определили понятие «качество бухгалтерской отчетности», рассмотрев его как «совокупность характеристик бухгалтерской отчетности, относящихся к ее способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности потенциальных профессиональных пользователей бухгалтерской отчетности при фактическом использовании данной отчетности для принятия решения» [11].

Достаточно глубоко внутреннее содержание качества бухгалтерской информации рассмотрено в работах Итыгиловой. В частности она отмечает, что «выводы о качественной структуре бухгалтерской информации и соотношении достоверности и справедливости дают основания для утверждения о том, что качество бухгалтерской информации оценивается соотношением трех плоскостей ее состояния (сущего, отраженного и должного) по каждому из качественных слоев (базовому, проверяемому и доказываемому) и находится в одном из двух качественных состояний: до аудита (ex ante) и после аудита (ex post)» [4].

По мнению О.В. Рожновой, качество учетной информации достигается не только соблюдением нормативно установленных требований. Важным элементом достижения необходимого качества учетной информации является сочетание таких компонентов, как профессиональные требования и знания (теория учета, методы, способы, процедуры финансового учета) и внешние регулирующие требования — управляющая информация (применяемые концепции учета и отчетности, стандарты, нормативные документы) [12, с. 53, 63].

Зарубежные разработки в области качества учетной информации и качества финансовой отчетности в большей степени строятся на фундаменте количественных исследований, направленных на подтверждение тех или иных рабочих гипотез. Обзор работ зарубежных специалистов показывает, что большинство из них строится на гипотезе эффективного рынка и предположении о том, что корпорации, чьи акции котируются на фондовых рынках посредством своей отчетности сигнализируют участникам рынка о потенциальной стоимости их акций, создавая для потенциальных инвесторов стимулы для инвестирования. Соответственно, согласно этой теории у отчитывающихся компаний, возникают определенные стимулы и интересы в как можно более широком раскрытии информации в целях повышения интереса со стороны потенциальных инвесторов.

Считается, что компании, чьи акции не котируются на рынке также заинтересованы в качестве финансовой отчетности, чтобы сигнализировать различным заинтересованным сторонам о потенциальной стоимости бизнеса. Но это положение не всегда работает на практике.

Большинство исследований рассматривает качество учетной информации практически синонимично качеству бухгалтерской (финансовой) отчетности и опирается при этом на совокупность качественных характеристик финансовой информации (как они определены в ГААП США, МСФО или отечественной Концепции бухгалтерского учета). В последней определено что «основным критерием качества бухгалтерской информации выступает ее полезность с позиции принятия управленческих решений заинтересованными пользователями» [5].

Данный тезис был использован при определении целей развития бухгалтерского учета и отчетности на среднесрочную перспективу в Российской Федерации, которые были определены, как «создание приемлемых условий и предпосылок успешного выполнения системой бухгалтерского учета и отчетности функции формирования информации о деятельности хозяйствующих субъектов, полезной для принятия экономических решений заинтересованными внешними и внутренними пользователями» [6].

Указанный подход согласуется с международной практикой, ярко и наглядно представленной в Концептуальных основах финансовой отчетности (далее по тексту — Концептуальные основы).

Качественные характеристики полезной финансовой информации определены в Концептуальных основах как те виды информации, которые, скорее всего, будут наиболее полезны для существующих и потенциальных инвесторов, заимодавцев и прочих кредиторов при принятии решений об отчитывающейся организации на основании информации, представленной в ее финансовых отчетах (финансовой информации) [7].

Качественные характеристики полезной финансовой информации применяются как к информации, представленной в финансовой отчетности в узком смысле (экономические ресурсы, требования и их изменения), так и к иной информации, включенной в состав финансовой отчетности в широком смысле (например, ожидания менеджмента, стратегии предприятия и другая прогнозная информация). Затратное ограничение применяется аналогично. Однако соображения при их применении к различным типам информации могут различаться.

«Если финансовая информации должна быть полезна, то она должна быть уместна и справедливо представлять то, что она имеет своей целью представлять (подразумевается — должна представлять). Полезность финансовой информации улучшается, если она сравнима, проверяема, своевременна и понятна» [7].

Конечному пользователю учетной информации (внешнему или внутреннему), оказывается интересной разнообразная информация, представленная не только в стандартных формах отчетности. В контексте предлагаемого подхода интерес представляет управленческая и экономическая информация, которая должна обладать следующими свойствами, такими как: нейтральность, достоверность, полнота, ясность и понятность [9]. В связи с этим, понятие финансовой отчетности рассматривается разработчиками МСФО также достаточно широко — она предоставляет информацию об экономических ресурсах отчитывающейся организации, предъявленных к ней требованиях, последствиях проводимых операций, и прочих событиях и условиях, приводящих к изменениям данных ресурсов и требований [7].

Концептуальные основы таким выделяют две группы качественных характеристик — основные (фундаментальные) и улучшающие, в зависимости от того, как они влияют на полезность информации:

— основные (фундаментальные) характеристики (fundamental qualitative characteristics):

- уместность (relevance);
- справедливое представление (faithful representation).

— улучшающие характеристики (enhancing qualitative characteristics):

- сравнимость (comparability);
- проверяемость (возможность проверки) (verifiability);
- своевременность (timeliness);
- понятность (understandability).

Условием полезности финансовой информации является также выполнение требования релевантности, то есть способности иметь определенную предсказательную и/или подтверждающую

ценность. При этом, еще более высокое качество финансовой информации достигается при условии правильной организации учетного процесса и снижения непереднамеренных ошибок [19].

Следует признать, что комплексность и множественность представления затрудняют дать точное и однозначное определение качества учетной информации. Зачастую пользователи автоматически воспринимают информацию бухгалтерской (финансовой) отчетности, как естественный продукт учетно-информационной системы, если это отвечает их ожиданиям и существует определенное доверие к системе управления и (или) внутреннего контроля.

Ряд авторов рассматривают качество учетной информации как степень ее полезности для достоверного и добросовестного представления (true and fair view) финансовых результатов и финансового положения отчитывающейся организации, помогающего предсказывать будущие результаты и проводить надежную оценку стоимости бизнеса.

Исследование контекста, в котором проводится анализ качества учетной информации, показывает, что в большинстве источников это понятие рассматривается во многом схожим образом, поскольку за основу рассмотрения берется подход МСФО — либо взятый напрямую, либо используемый косвенно через нормы национальной системы отчетности, совместимые с МСФО. При этом, оценка качества учетной информации зачастую рассматривается к привязке к переходу на МСФО. Но и здесь встречаются разные мнения. Так в работе Барта и др. показано, что адаптация более качественных стандартов учета и отчетности (МСФО) в целом повышает качество национальной системы бухгалтерского учета [15]. А в исследовании Даске, Хайла, Деуза и Верди сделано более осторожное заключение, что общая роль МСФО в повышении качества учетной информации ограничено [16].

В работе Исидоро и Раоника был использован институциональный подход к проблеме анализа качества учетной информации. В частности в их работе было продемострировано, что дополнительно следует принимать во внимание различные институциональные и внутрифирменные факторы [20]. В частности, продемонстрировано, что в условиях усиливающейся интеграции в мировые рынки возрастает интерес к пониманию влияния разнообразных институциональных и макроэкономических факторов. Такие показатели, как уровень экономического развития, культурные аспекты, уровень развитости рынков капитала и т.д., в существенной мере определяют на межстрановом уровне разницу в суммах оценки активов и уровень качества раскрытия информации в финансовой отчетности. Среди внутрифирменных факторов, влияющих на качество учетной информации Исидоро и Раоник указали размер организации, структуру собственности, эффект рычага, затраты на аудит, стабильность бизнес-операций и т.д. Каждый из представленных факторов способен как позитивно, так и негативно воздействовать на уровень качества учетной информации [20].

Указанный обзор не полон. Так очевидно, что группа институциональных и внутрифирменных факторов должна быть уточнена и стать объектом более широких и глубоких исследований как качественного, так и количественного характера. Институциональные факторы отражают уровень и качество развития институциональной среды. Институциональная среда складывается постепенно и во многом зависит от продуманной государственной политики [10]. В целом же, представляется очевидным, что рассмотрение понятия качество учетной информации следует проводить с более позиций, чем это предусмотрено концептуальным ядром в виде качественные характеристики учетной информации, предложенные в Концептуальных основах МСФО. Во внимание следует принимать совокупность дополнительных факторов. И только комплексное и системное их рассмотрение позволяет создать обобщенную модель формирования понятия «качество бухгалтерской (финансовой) отчетности».

Представленный обзор демонстрирует не только разницу в исследовательских подходах российских и зарубежных подходов, но и недостатки каждого из них. Если российские авторы преимущественно концентрируются на методическом и теоретическом аспекте указанного вопроса и ориентированы прежде всего на сущностные характеристики качества учетной информации, то зарубежные исследования концентрируются в большей мере на количественных исследованиях, ориентируясь в основном на проблемы корпоративной финансовой отчетности акционерных обществ, чьи акции котируются на открытых рынках ценных бумаг. И тот и другой подход сужает область исследования, поскольку если в первом случае основной массив работ носит слишком общий характер, то во втором случае наоборот, сфера рассмотрения проблемной области сужается до отчетности крупных экономических субъектом. И там, и там из рассмотрения выпадают вопросы повышения качества отчетности субъектов малого и среднего бизнеса, в том числе в совместных предприятиях, не являющихся крупными корпоративными субъектами.

Кроме того, оба подхода практически игнорируют различное содержание понятий качество учетной информации и качество бухгалтерской (финансовой) отчетности. В результате даваемые определения обоих понятий не только синонимичными, но и содержательно идентичными. Между тем, необходимость такого различия очевидна.

В целях устранения этого недостатка автором предложена обобщенная модель формирования понятия «качество бухгалтерской (финансовой) отчетности», которую можно представить в виде следующего рисунка (рис.3):

Рис. 3. Обобщенная модель формирования понятия «качество бухгалтерской (финансовой) отчетности»

Схема дает наглядное представление о том, каким образом может быть операционализировано и конкретизировано понятие «качество бухгалтерской (финансовой) отчетности».

В частности, видно, что его можно рассматривать как расширение понятийного представления категории качество учетной информации. Последнее в свою очередь рассматривается как комплексная теоретическая конструкция: (концептуальное ядро; дополнительные факторы влияния). Концептуальное ядро представляет собой совокупность нормативных требований к качеству финансовой информации, закрепленных в Концептуальных основах МСФО. Дополнительные факторы влияния можно сгруппировать в три фундаментальные группы, по-разному раскрывающие каждый ключевой аспект рассматриваемого явления: особенности национальной системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности; институциональные факторы и факторы внутрифирменного уровня.

В свою очередь понятие «качество бухгалтерской (финансовой) отчетности» должно рассматриваться как концептуальное расширение понятия «качество учетной информации» за счет добавления дополнительной группы факторов, раскрывающих внутреннее содержание ожиданий и требований пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности и специальные требования к раскрытию информации.

Таким образом, на основании всего вышесказанного можно сформулировать уточненное определение понятия «качество бухгалтерской (финансовой) отчетности». По мнению автора, под ним следует понимать «*степень соответствия совокупности внутренних характеристик и свойств бухгалтерской (финансовой) отчетности подразумеваемым или обязательным потребностям, или ожиданиям ее потенциальным пользователям с учетом специальных требований к раскрытию информации об отчитывающимся субъекте*».

РИСК

Библиографический список:

1. Аристотель Сочинения в четырех томах. Т.2. — М.: «Мысль», 1978. — 687 с. — стр. 72.

2. Гегель. Наука логики: В 3 т. — М.: Мысль, 1970. — С. 132.

3. Гличев А. В., Азгальдов Г. Г., Панов В. П. Что такое качество? - М.: Экономика, 1968 — стр. 12.

4. Итыгилова Е.Ю. Методологическое соотношение категорий качества бухгалтерского учета и аудита // Аудиторские ведомости, 2015, № 9. — с. 32–42.

5. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России, одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине России и Президентским советом ИПБ 29.12.1997.

6. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу, одобрена Приказом Минфина России от 01.07.2004 № 180.

7. Концептуальные основы финансовой отчетности.

8. Окрепилов В.В. Управление качеством. 2-е изд. — М. : Экономика, 1998. — с. 17.

9. Панков В.В., Чайковская Л.А. (ред.) Институциональные аспекты бухгалтерского учета и контроля / Под ред. В.В. Панкова. М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2009.

10. Петрова В.И. Тенденции развития теории бухгалтерского учета / В.И. Петрова, Л. Чайковская // Бухгалтерский учет. — 2006. — № 11. — С. 48–51.

11. Полисюк Г.Б., Сухачева Г.И. Содержание категории «качество бухгалтерской отчетности» // Международный бухгалтерский учет. 2011. N 47. С. 39–46.

12. Рожнова О.В. Финансовый учет. Теоретические основы, методологический аппарат.– Экзамен, 2001 с. 53, 63.

13. Хойер Р., Хойер Б. Что такое качество?// Стандарты и качество, 2002, №3 — с.97–102.

14. Юдина, Г. А. Контроль качества аудита [Электронный ресурс]: монография / Г. А. Юдина. — Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2012. — 44 с.

15. Barth M. E., Landsman W. R., & Lang A. (2008). International accounting standards and accounting

quality. Journal of Accounting Research, 46(3), 467–498.

16. Daske, H., Hail, L., Leuz, Ch., & Verdi, R. (2008). Mandatory IFRS reporting around the world: early evidence on the economic consequences. Journal of Accounting Research, 46(5), 1085–1142.

17. Evans J. R., Lindsay W. M. The Management and Control of Quality, 6th. Ed. — Ed. Thomson, 2005 — p. 10.

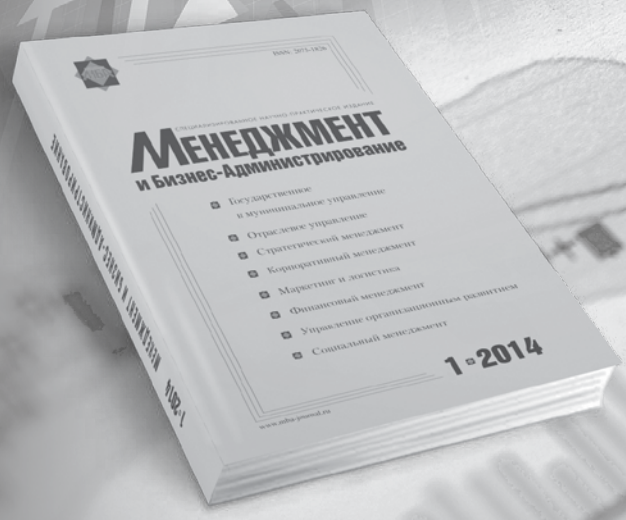
18. Hoyle D. Quality Management Essential. — Elsevier; Butterworth-Heinemann, 2007.

19. Iatridis, G. (2011). Accounting disclosures, accounting quality, and conditional and unconditional conservatism. International Review of Financial Analysis, 20(2), 88–102.

20. Isidro, H., & Raonic, I. (2012). Firm incentives, institutional complexity, and the quality of "harmonized" accounting numbers. The International Journal of Accounting, 47(4), p. 407–436.

АКАДЕМИЯ МБА
www.a-mba.ru

АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования»



Журнал

«Менеджмент и бизнес-администрирование»

Предоставление комплексной и систематизированной информации по теории и практике, направленной на повышение качества и эффективности управленческих процессов на различных уровнях хозяйствования.

Журнал включен в перечень ВАК

www.mba-journal.ru

РЕКЛАМА

ПОДПИСКА

- Через интернет-каталог «Российская периодика»: www.arpk.org
- В редакции: (499) 152-0490; podpiska@ideg.ru
- В любом отделении почтовой связи по Объединенному каталогу «Пресса России»

А. Стрижков,
аспирант кафедры экономики инноваций,
Самарский университет

Повышение инвестиционной привлекательности интегрированных промышленных структур за счет использования стандартов листинга

Аннотация: в статье рассмотрены аспекты повышения инвестиционной привлекательности интегрированных промышленных структур за счет формирования дополнительной инвестиционной привлекательности путем приведения к соответствию показателей их финансово-хозяйственной деятельности экономическим критериям стандартов листинга на фондовой бирже.
Ключевые слова: интегрированные промышленные структуры, ИПС, инвестиционная привлекательность, ИП, фондовая биржа, листинг, экономические критерии листинга, стандарты листинга.

Annotation: the article discusses aspects of increasing the investment attractiveness of integrated industrial structures by forming additional investment attractiveness by bringing them to the appropriate indicators of financial and economic activity of the economic criteria of listing on the stock exchange standards.
Keywords: integrated industrial structures, IIS, investment attractiveness, IA, stock exchange, listing, economic criteria of listing, listing standards.

Современное положение промышленности России, особенно не сырьевых отраслей, в условиях отсутствия механизма рефинансирования напрямую зависит от инвестиций. При этом основной проблемой для промышленных предприятий является их привлечение: поиск инвесторов и обоснование собственной инвестиционной привлекательности. На данном этапе развития экономики России самый действенный механизм рефинансирования российской промышленности не работает. То есть Центральный Банк России за 16 лет существования России в рамках рыночной экономики так и не внедрил механизм долгосрочных кредитов для развития реального сектора промышленности под процент (1-3 % годовых), адекватный средней рентабельности производств по отраслям. В связи с чем, промышленные предприятия вынуждены кредитоваться под процент, зачастую выше их рентабельности, что заведомо ведёт к росту риска их неплатежеспособности и банкротства. Положение большей части промышленных производств России отпугивает потенциальных инвесторов, в следствии чего, такие отрасли производства средств производства как машиностроение находятся в критическом состоянии, что является негативным фактором и для экономической безопасности России в целом. Данный факт становится особенно очевиден при сравнении экономики России с развитым сырьевым сектором и экономики Японии с развитым сектором машиностроения (Рисунок 1).

Исследованию теоретических вопросов инвестиционной привлекательности посвящены труды таких экономистов как Быстряков А.Я., Валинурова Л.С., Зозуля В.И., Казакова О.Б.,

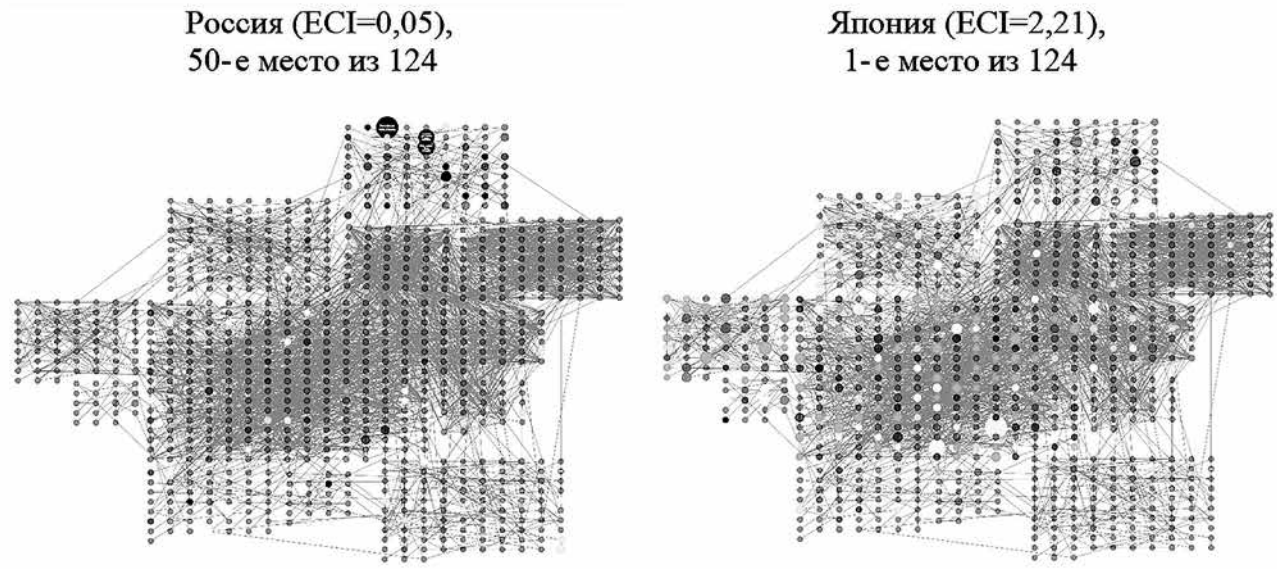


Рис. 1. Сравнение уровня экономической сложности экономик России и Японии. Пространство товаров (англ. Product Space) в виде «Community Rectangles» в 2014 г. (разработано автором на основе данных MIT Media Lab[1] и МЦК[4])

Колтынюк Б.А., Лилев Н., Марголин А.М., Петров А.А., Хрусталёва Н.А. Черноусенко А.И., Чиненов М.В., Пронин А.С., Третьяков А.Г. Аскинадзи В.М., Бабанов А.В., Максимов В.Ф., Максимова В.М., Печёнкина А.В., Теплова Т.В., Аксёнова С., Боровикова Т.В., Захарова Г.В., Киселева Н.В., Корчагин Ю.А., Крамин Т.В., Леонов В.А., Тимирясова А.В., Удалов Д.А., Юняева Р.Р., Изюмова О.Н. Якупова Н.М., Яруллина Г.Р.

Тема инвестиционной привлекательности привлекает внимание широкого круга исследователей, основной акцент научных статей которых смещен в сторону развития обычной инвестиционной привлекательности и подходов к её оптимальной оценке, оставляя неизученной тему дополнительной инвестиционной привлекательности. В ходе исследования научной литературы автором было выявлено, что подход к определению инвестиционной привлекательности, раскрытый в данной статье, до сих пор не упоминался в отечественных научных источниках. На данный момент распространены три основных подхода к определению категории «инвестиционная привлекательность», развитие которых шло параллельно, и один подход, сформировавшийся в 2010 году (Таблица 1).

В 2000 году Колтынюком Б.А. было предложено рассмотрение инвестиционной привлекательности как объективной «совокупности признаков (условий, ограничений), определяющих приток капитала и оцениваемых инвестиционной активностью» [15]. В том же году Прониным А.С. было предложено рассмотрение этой совокупности в качестве системы, обладающей эффектом синергизма [23, с. 31], что было поддержано Третьяковым А.Г. в 2006 году. В дальнешем этот подход развивали такие экономисты как Чиненов М.В., Быстряков А.Я., Лилев Н., Марголин А.М., Казакова О.Б., Черноусенко А.И., Петров А.А., Хрусталёва Н.А., Зозуля В.И., Валинурова Л.С.

В 2002 году Максимовым В.Ф. было предложено рассмотрение инвестиционной привлекательности как «субъективной оценки по поводу принятия решения о вложении своих средств, складывающуюся на основе анализа объективных характеристик предполагаемого объекта инвестирования», им же было предложено рассматривать инвестиционный климат как «главную и практически всеохватывающую характеристику данного объекта» [19, с. 14]. Развитием этого подхода в дальнейшем занимались Аскинадзи В.М., Бабанов А.В., Теплова Т.В., Печёнкина А.В., Максимова В.М.

В 2005 году Корчагиным Ю.А. было предложено рассмотрение инвестиционной привлекательности как «интегрального показателя, который определяется по совокупности экономических и финансовых показателей, показателей государственного, общественного, законодательного, политического и социального развития» [16]. Развитием этого подхода в дальнейшем занимались Аксёнова С., Боровикова Т.В., Киселева Н.В., Удалов Д.А., Юняева Р.Р., Захарова Г.В., Леонов В.А., Крамин Т.В., Тимирясова А.В. В 2011 году в рамках этого подхода Изюмовой О.Н. было предложено рассмотрение инвестиционной привлекательности как «состояния хозяйства…, отображаемое локальными и агрегированными индикаторами» [11].

В 2010 году Якуповой Н.М. и Яруллиной Г.Р. было предложено рассматривать инвестиционную привлекательность как «внутреннее присущее экономическим системам объективное свойство, которое, с одной стороны, характеризует степень соответствия системы (объекта инвести-

Таблица 1

Подходы к определению экономической категории «инвестиционная привлекательность»

п.п.	Подход	Доля	Годы	Содержание подхода к определению категории	Авторы
0	А	1	2	3	4
1.	Первый	29%	2000, 2007, 2008, 2010, 2010, 2011	Как совокупность признаков (условий, ограничений, ресурсов), свойств, средств, возможностей, предпосылок, обуславливающих общий спрос на инвестиции.	Колтынюк Б.А., Петров А.А., Марголин А.М., Быстряков А.Я., Лилев Н., Валинурова Л.С., Казакова О.Б., Чиненов М.В., Черноусенко А.И., Зозуля В.И., Хрусталёва Н.А.
2.		9%	2000, 2006	Как система признаков, обладающих эффектом синергизма.	Пронин А.С., Третьяков А.Г.
3.	Второй	23%	2002, 2008, 2011, 2012, 2013	Как субъективная оценка, характеристика актива или уровень соответствия (учитывающая интересы конкретного инвестора, условия и искажения информации).	Максимов В.Ф., Печёнкина А.В., Теплова Т.В., Аскинадзи В.М., Максимова В.М., Бабанов А.В.
4.	Третий	29%	2005, 2006, 2009, 2010, 2010, 2013	Как интегральная (общая, обобщающая, совокупность) характеристик(а) или интегральный показатель с позиции развития, перспективности, доходности.	Корчагин Ю.А., Киселева Н.В., Боровикова Т.В., Захарова Г.В., Удалов Д.А., Аксёнова С., Юняева Р.Р., Крамин Т.В., Леонов В.А., Тимирясова А.В.
5.		5%	2011	Как состояние хозяйства, отображаемое индикаторами.	Изюмова О.Н.
6.	Четвёртый	5%	2010	Как внутреннее объективное свойство, формируемое инвесторами.	Якупова Н.М., Яруллина Г.Р.

Источник: разработано автором на основе [2, 13, 15, 23, 19, 16, 26, 21, 20, 22, 27, 18, 29, 6, 28, 12, 25, 11, 3, 5, 14].

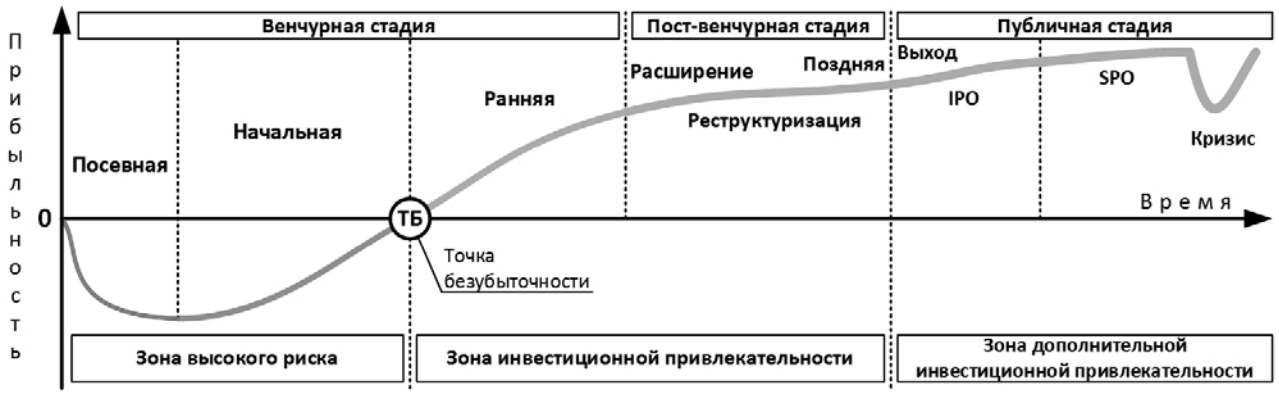


Рис. 2. Иллюстрация стадий развития (инвестирования) промышленного предприятия в условиях рыночной экономики (разработано автором на основе [24])

рования) интересам инвестора (субъекта инвестирования), а с другой — формируется как отражение множества типичных мотиваций, интересов большинства потенциальных инвесторов на открытом рынке в условиях конкуренции, когда все инвесторы действуют рационально, располагая всей необходимой информацией» [29]. Тем самым Якупова Н.М. и Яруллина Г.Р. сформулировали подход, объединяющий точки зрения предшествующих экономистов на субъективные и объективные аспекты инвестиционной привлекательности в рыночной экономике.

Не смотря на обширную разработанность темы инвестиционной привлекательности, в контексте фондового рынка она остается малоизученной. В отечественной научной литературе можно встретить единичные публикации, так или иначе касающиеся этой темы, но не получающие дальнейшего развития в работах других авторов. В 2001 году Ивашинина Т.Б. [10], а затем в 2003 году Донцов С.С. [9] обращались к вопросу исследования оценки инвестиционной привлекательности ценных бумаг посредствам определения их надежности в связи с прохождением процедуры листинга. В 2015 году Леонова А.А. в статье «Биржевая площадка как инновационная модель оценки инвестиций» [17] описывала модель, в рамках которой фондовая биржа может выступать объектом инвестиций, эмитируя свои акции в качестве публичной компании (ПАО «Московская биржа ММВБ-РТС»). Но и Леонова А.А. не говорит о том, что дополнительная инвестиционная привлекательность самой биржи, как и прочих публичных компаний формируется именно после прохождения соответствия показателей её финансово-хозяйственной деятельности экономическим критериям листинга. В том же году Васичкина Е.П. говорит о том, что «публичное размещение ценных бумаг показывает действительную стоимость бизнеса компании-эмитента» [7, с. 159] и является «не просто источником привлечения необходимых финансовых средств», а прежде всего обуславливает «переход на качественно новый уровень развития компании» [7, с. 158], что, по мнению автора, наиболее точно отражает источник возникновения дополнительной инвестиционной привлекательности.

По результатам проведенного исследования автор пришел к выводу о том, что в сложившихся условиях функционирования промышленных предприятий России помимо обычной инвестиционной привлекательности предприятия промышленности имеют возможность сформировать дополнительную инвестиционную привлекательность (Рисунок 2). Но для этого, в первую очередь, им необходимо обладать достаточной капитализацией (не менее 1 млрд. рублей). Поэтому для выхода из кризисного положения промышленным предприятиям следует объединить свои капиталы путем организации в интегрированные промышленные структуры по отраслевому признаку. Объединение для формирования достаточного уровня капитализации позволит интегрированным промышленным структурам соответствовать основному критерию прохождения листинга на Московской бирже. В свою очередь, прохождение процедуры листинга на фондовой бирже необходимо для привлечения инвестиций неограниченного круга инвесторов и, по мнению автора, является стандартом формирования дополнительной инвестиционной привлекательности, как качественно нового уровня в развитии промышленных предприятий на ровне с объединением их в интегрированные промышленные структуры.

Выпускать акции для привлечения инвестиций неограниченного круга инвесторов могут только публичные акционерные общества (см. ФЗ об акционерных обществах). Обрести публичный статус могут только те акционерные общества, которые заключили договор с одной из фондовых бирж и прошли процедуру листинга, экономические критерии которой разработаны и законодательно закреплены соответствующим постановлением Центрального Банка России. В соответствии с последней редакцией Федерального закона «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996

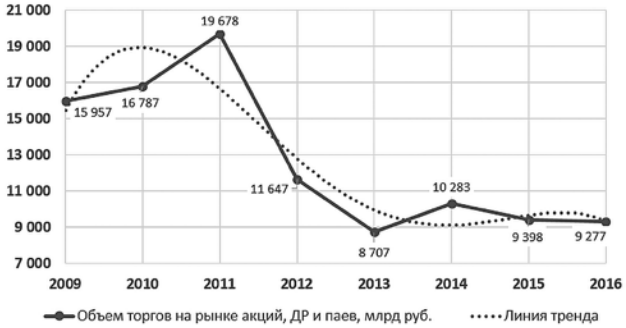


Рис. 3. Московская биржа. Динамика объёма торгов на рынке акций, депозитарных расписок (ДР) и паёв, в млрд. руб., (ОХ — годы, ОУ — млрд.руб.), (разработано автором на основе данных Московской биржи)

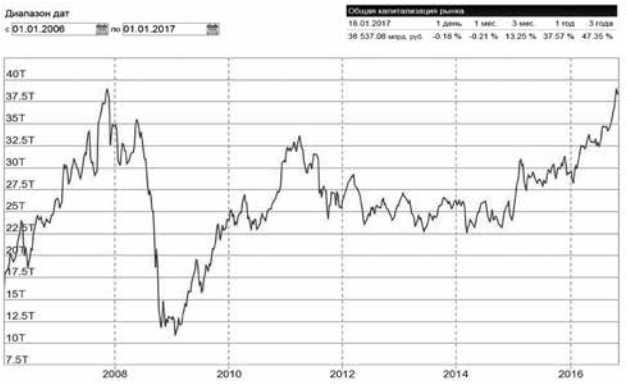


Рис. 4. Московская биржа. Динамика общей капитализации фондового рынка 2007-2016 гг., с учетом паев и облигаций, а также рынка инноваций и инвестиций (РИИ), в млрд. Рублей [30]

N 39-ФЗ, «Листинг ценных бумаг — включение ценных бумаг организатором торговли в список ценных бумаг, допущенных к организованным торгам для заключения договоров купли-продажи, в том числе включение ценных бумаг биржей в котировальный список» [1].

Обретение публичного статуса накладывает на промышленное предприятие определенные обязательства для повышения надежности их инвестиционного предложения. Эти обязательства изложены в требованиях стандарта листинга. Их соблюдение формирует новый качественный уровень функционирования публичного промышленного предприятия, что и привлекает широкий круг инвесторов, формирующих обращение на фондовом рынке значительных капиталов, являющихся потенциальными инвестициями (Рисунок 3, Рисунок 4).

Автором предлагается ввести новое понятие в научный оборот: инвестиционная привлекательность интегрированных промышленных структур — это соответствие показателей финансово-хозяйственной деятельности интегрированных промышленных структур экономическим критериям листинга на фондовой бирже, являющееся основой их публичного статуса как базового условия для формирования оптимального (надёжного, устойчивого) предложения на инвестиции среди неограниченного круга инвесторов.

Следуя логике авторского подхода, обычная инвестиционная привлекательность формируется путём приведения к соответствию показателей финансово-хозяйственной деятельности интегрированного промышленного предприятия стандартам листинга, а дополнительная инвестиционная привлекательность формируется путём приобретения публичного статуса интегрированным промышленным предприятием.

РИСК

Библиографический список:

1. Федеральный закон от 22.04.1996 N 39-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О рынке ценных бумаг» // Консультант Плюс.

2. Аксёнова С. Инвестиционная привлекательность отдельных регионов России для иностранного капитала. — М.: Лаборатория книги, 2010.

3. Аскинадзи В.М., Максимова В.М. Инвестиционное дело. — М.: Университетская книга, 2012. — 764 с.

4. Атнашев М. Что Россия может и не может производить вместо нефти? // МЦК. — 2016. URL: http://carnegie.ru/publications/?fa=62888 (дата обращения: 01.02.2017).

5. Бабанов А.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона // Вестник ИЭАУ. — № 2, — 2013. URL: http://www.ieay.ru/zhyrna/index1/4 (дата обращения: 01.02.2017).

6. Валинурова Л.С., Казакова О.Б. Инвестирование: учебник для вузов / Л.С. Валинурова, О.Б. Казакова. — М.: Волтерс Клувер, 2010. — 448 с.

7. Васичкина Е.П. Формирование стратегического выбора IPO как инструмента привлечения инвестиций в геологоразведочные работы // Вестник Университета (Государственный Университет Управления). —№ 8, 2012. — С. 157–160.

8. Данные по России и Японии на сайте проекта «The Observatory of Economic Complexity» медиа лаборатории Массачусетского Технологического Института (MIT Media Lab). URL: http://atlas.media.mit.edu/profile/country/rus/ (дата обращения: 01.02.2017).

9. Донцов С.С. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг // Финансовый менеджмент — №3, 2003. — С. 32–34.

10. Ивашинина Т.Б. Определение инвестиционной привлекательности ценных бумаг на фондовом рынке через листинг // Проблемы становления рыночных

отношений в России. Сборник статей межрегиональной научной конференции. — 2001. — С. 20-21.
11. Изюмова О.Н. Экономическая сущность и природа инновационного потенциала и инвестиционной привлекательности региона // УЭкС. — № 10, — 2011. URL: http://www.uecs.ru/uecs-34-342011/item/690-2011-10-14-09-07-49 (дата обращения: 01.02.2017).
12. Инвестиции: учебное пособие / М.В. Чиненов и [др.]; под ред. М.В. Чиненова. — 3-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2011. — 368 с.
13. Инвестиционная деятельность: учебное пособие / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др.; под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой. — 2-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2006. — 432 с.
14. Кармин Т.В., Леонов В.А., Тимирясова А.В. Инвестиционная привлекательность региона как основа разработки и реализации регионального инвестиционного проекта // Вектор науки ТГУ. — № 2 (24), — 2013. — С.293–300.
15. Колтынюк Б.А. Инвестиционные проекты: Учебник. — СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. — 422 с.
16. Корчагин Ю.А. Инвестиционный анализ и инвестиционная стратегия: Учебное пособие для студентов экономических специальностей. — Воронеж: ЦИРЭ, 2005. — 64 с.
17. Леонова А.А. Биржевая площадка как инновационная модель оценки инвестиций / А.А. Леонова // Инновационная наука. — №5-1, 2015 — С.166–168.
18. Лилев Н. Инвестиционная привлекательность предприятия. — М.: Лаборатория книги, 2010.
19. Максимов И.Б. Инвестиционный климат: методика оценки: Учеб. пособие. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2002. — 132 с.
20. Марголин А.М. Экономическая оценка инвестиций: Учебник / А.М. Марголин, А.Я. Быстряков — М.: ЭКМОС, 2008. — 267 с.
21. Петров А.А. К вопросу о разработке организационно-экономического механизма инвестиционной привлекательности региона // Проблемы современной экономики. — №1(21), 2007.
22. Печенкина А.В. Методические рекомендации по оценке привлекательности региона для субъектов бизнеса // Вестник Томского государственного университета. — № 314, 2008. — С.153–154.
23. Пронин А.С. Управление процессом привлечения инвестиций в регионе // А.С. Пронин, М.: РАГС, 2000.
24. РАВИ. Аналитические сборники «Прямые и венчурные инвестиции в России», 2004–2016 гг. URL: http://www.rvca.ru/rus/resource/library/rvca-yearbook/ (дата обращения: 01.02.2017).
25. Теплова Т.В. Инвестиции: учебник для вузов. — М.: Изд. Юрайт; ИД Юрайт, 2011. — 724 с.
26. Третьяков А.Г. Управление инвестиционной активностью в регионе: автореф. дис. канд. экон. наук // А.Г. Третьяков, М.: ГАГС, 2006. — 17 с.
27. Удалов Д.А. Инвестиционная привлекательность как основной критерий для принятия инвестиционного решения. Сущность и проблемы её оценки в условиях переходной экономики // Журнал «РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция». — № 4, 2009.
28. Юняева Р.Р. Методика оценки экономической эффективности кредитования сельскохозяйственных предприятий на микроуровне / Р.Р. Юняева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — № 2, — 2010. — С.53–57
29. Яруллина Г.Р., Инвестиционная привлекательность: анализ, измерение, оценка / Н.М. Якупова, Г.Р. Яруллина — Казань: Казан. гос. ун-т, 2010. — 176 с.
30. URL: http://stocks.investfunds.ru/indicators/capitalization/3/ (дата обращения: 01.02.2017).

маркетинг и логистика

- новости
- аналитические материалы, статьи
- законодательство, нормативные акты, комментарии
- маркетинговые исследования

www.itkor.ru

реклама

А. Самолдин,
к. т. н., доцент, заместитель декана, доцент кафедры «Промышленная логистика»,
ФГБОУ ВО Московский государственный технический университет им. Н.Э.Баумана (Национальный исследовательский университет)

Информационно-аналитическое обеспечение управления маркетингом инноваций

Аннотация: рассмотрены проблемы использования информационно-аналитической системы при управлении маркетингом инновационной деятельности. Описана сущность и дана классификация маркетинговой информации. Приведены принципы построения маркетинговых информационных систем. Предложены дополнительные принципы, на базе которых должна разрабатываться информационно-аналитическая система управления маркетингом инновационной деятельности (ИАСУМИД).
Ключевые слова: маркетинг, инновация, управление, информационная система.

Annotation: the problems of using information-analytical system in managing marketing of innovation activity are discussed. The essence and classification of marketing information are described. The principles of building marketing information systems are given. Additional principles are suggested, which should be used to develop an information-analytical system of managing marketing of innovation activity (IASMMIA).
Keywords: marketing, innovation, management, information system.

Эффективное управление маркетингом инновационной деятельности сегодня практически невозможно без использования специальной информационно-аналитической системы, разработанной на базе современных моделей и методов сбора и обработки маркетинговой информации. Несмотря на обилие различного рода автоматизированных информационно-аналитических систем управления маркетингом, для инновационной деятельности необходим особый подход к разработке подобных систем, учитывающий существенную неполноту информации, а также связанные с этим неопределенность и риск.

Сущность и классификация маркетинговой информации

Рассмотрим сначала основные понятия исследуемой предметной области.

Под информационным обеспечением в общем виде будем понимать процесс обеспечения конкретных субъектов необходимой им информацией, собранной с применением различных методов ее поиска, обработки, накопления, хранения и преобразования в удобный для дальнейшего использования вид. Аналитическим обеспечением назовем комплекс моделей и методов анализа маркетинговой информации.

Маркетинговая информация – это совокупность данных, используемых при анализе, планировании, прогнозировании, принятии решений, контроле и других мероприятиях в маркетинговой деятельности.

К маркетинговой информации обычно предъявляются достаточно жесткие требования по ее содержательности (информация должна иметь непосредственное отношение к маркетингу), достоверности (ложная информация должна исключаться, а сомнительная подвергаться дополнительному контролю), надежности в аспекте информационных сбоев и актуальности в аспекте соответствия этой информации реальному масштабу времени.

В общем виде место маркетинговой информации в общем объеме информации представлено на рис. 1.

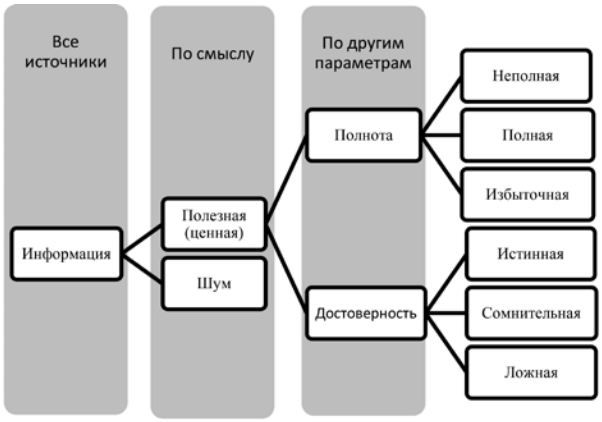


Рис. 1. Маркетинговая информация в общем потоке данных

Как видно из рисунка, вся поступающая информация делится на две большие группы. К первой группе относится полезная информация, которая необходима для маркетинговой деятельности. Обычно это не более 4–5% от общего объема входящего информационного потока. Поэтому важной задачей информационно-аналитической системы маркетинга является надежное отсечение так называемого «шума» еще на начальной стадии обработки за счет входных фильтров.

Далее следует предварительный анализ полезной информации на ее полноту и достоверность.

Следует отметить, что и избыточность, и неполнота информации являются недостатками источника, поэтому избыточная информация должна быть подвергнута первичной процедуре сокращения, а неполная информация должна быть дополнена из других источников, если такое возможно.

Достоверность маркетинговой информации также весьма важный показатель. В информационно-аналитической системе управления маркетингом должны быть предусмотрены первичные (до начала анализа) процедуры оценки информации на достоверность с отсечением ложной информации и дополнительной проверкой сомнительной информации по другим источникам, если такое возможно.

Очевидно, что в маркетинговой деятельности возникают информационные риски, связанные как с сомнительностью, так и с надежностью исходной информации[1]. Учет и анализ этих рисков также является необходимой функцией информационно-аналитической системы маркетинга.

Основные классификации маркетинговой информации представлены на рис. 2.

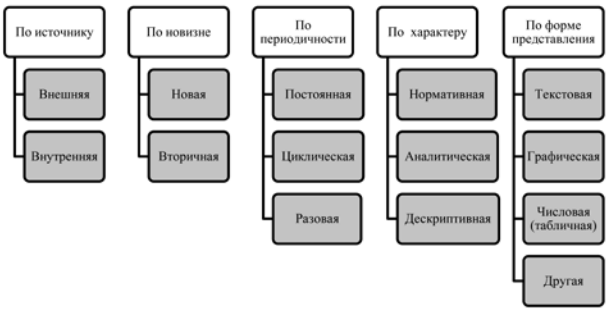


Рис. 2. Классификация маркетинговой информации

Очевидно, что внешняя информация поступает из внешних открытых или закрытых источников, а внутренняя информация поступает непосредственно из структуры, осуществляющей маркетинговую деятельность. В целом информационное поле предприятия можно подразделить на внутренне и внешнее поле[2].

Внутреннее информационное поле объединяет информацию, зарождающуюся внутри структуры, осуществляющей маркетинговую деятельность. К такой информации следует относить нормативно-справочную информацию (например, данные бухгалтерского учета, приказы и распоряжения руководителя и менеджеров, другие материалы внутреннего документооборота) и собственно маркетинговую информацию (результаты собственного анализа, анкетирования или опроса сотрудников предприятия).

Оптимизация внутреннего информационного поля предприятия задача достаточно простая по отношению к внешнему полю. Дело в том, что собственное поле формируется за счет внутренних источников информации, которые легко можно проверить на полноту и достоверность. В случае внешнего поля это отнюдь не гарантировано. Количество разновидностей внешней информации и источников этой информации весьма значительно.

Кратко перечислим основные проблемы, возникающие при использовании внешнего информационного поля.

1. Частичность информации. В ряде случаев источник дает не всю информацию, а какую-то ее часть. При этом непонятно, где и как можно найти недостающую информацию.

2. Недостоверность информации. Часть информации (особенно в некоторых СМИ и в Интернет) представляется сомнительной, а в ряде случаях и ложной. Тем не менее, других источников может не быть, и тогда приходится либо учитывать такую информацию, либо отказываться от нее.

3. Противоречивость информации. Одни источники противоречат другим, причем нельзя однозначно определить достоверный источник.

4. Избыточность информации. Информация слишком подробна, и на выделение из нее необходимой для бизнеса части необходимы значительные усилия.

Во всех перечисленных случаях возникают дополнительные информационные риски, опасные для бизнеса и для маркетинга[3].

Другие классификации маркетинговой информации являются достаточно традиционными.

Принципы функционирования маркетинговой информационной системы

В научной среде и в практической деятельности маркетинговых служб компаний устоялся термин «маркетинговая информационная система» (МИС), представляющая собой совокупность людей, оборудования и методов, взаимосвязанных между собой для сбора, классификации, анализа, оценки и распространения информации в сфере маркетинга[4].

Как отмечено А.Н.Агаевой и Е.А.Сухих, МИС «является не только средством сбора и анализа информации, но и средством коммуникации»[5], что связано с перманентным поступлением первичной маркетинговой информации из подраз-

1 Завгородний В.И. Информационные риски: сущность, концепция управления. М.: ЗАО «Издательство «Экономика». 2007. 177 с.

2 Аглицкий И.С. и др. Информационные технологии в экономике: Новый российский опыт. Джержинский: МУП «Джержинский. 2007. 100 с.

3 Авдошин С.М., Песоцкая Е.Ю. Информатизация бизнеса. Управление рисками. М.: ДМК Пресс. 2011. 176 с.

4 Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: учебник для вузов. 3-е изд. СПб.: Питер. 2007. 736 с.

5 Агаева А.Н., Сухих Е.А. Информационное обеспечение управления маркетингом организации // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2010. № 1. С. 205.

делений и столь же перманентной потребности этих подразделений в аналитической маркетинговой информации.

Таким образом, архитектура МИС состоит как бы из двух частей, связанных единым управлением. Первая подсистема осуществляет сбор, первичную проверку и обработку маркетинговой информации в центр управления и анализа МИС. Ее принципиальная структура представлена на рис. 3.

Рис. 3. Принципиальная схема сбора информации в МИС

Как уже отмечалось выше, внешние и внутренние источники маркетинговой информации существенно различаются по качеству, надежности, полноте и достоверности. Поэтому в МИС для внешней информации должны быть предусмотрены необходимые фильтры. Результаты маркетингового анализа и просто обработанная маркетинговая информация расходится по следующим основным потребителям (рис. 4).

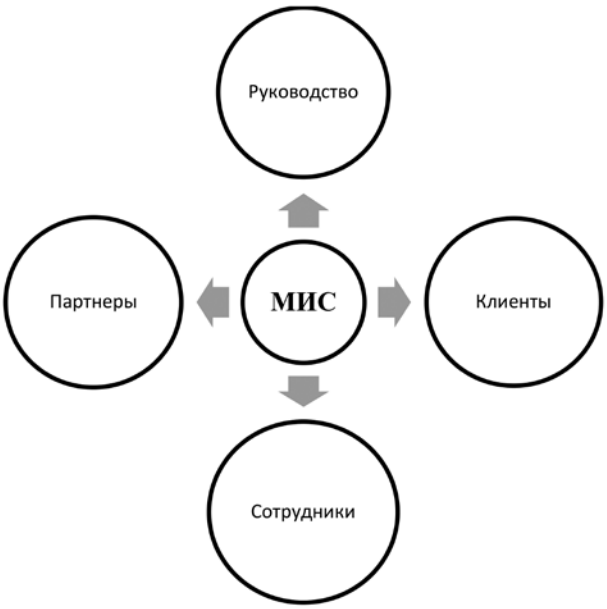


Рис. 4. Основные потребители информации МИС

Как можно заметить, круг потребителей маркетинговой информации у МИС достаточно широкий. При этом нужно учитывать, что МИС это нечто большее, чем популярные сегодня CRM-системы (Customer Relationship Management), то есть системы управления взаимоотношениями с клиентами, которые ориентированы только на внешних потребителей[6].

Основными принципами разработки эффективной МИС представляются следующие.

1. Результативность. В соответствии с этим принципом МИС должна в процессе своего функционирования давать позитивный результат (по сравнению с результатом, который будет получен при ее отсутствии)[7].

2. Целостность. Информация, находящаяся в МИС, должна представлять собой единую систему, состоящую из взаимосвязанных компонентов. Целостность предполагает также полноту и непротиворечивость информации в МИС.

3. Актуальность. Информация в МИС должна соответствовать реальному масштабу времени, поэтому необходимо предусмотреть процедуры обновления информации в системе в разумные сроки.

4. Безопасность. Данный принцип предполагает разграничение доступа между различными группами пользователей маркетинговой информации.

5. Простота. Интерфейс МИС должен быть понятен и доступен для среднего пользователя. Для работы с МИС не нужно обладать специальными знаниями.

6. Экономичность. МИС должна окупать себя как в аспекте первоначальных затрат на ее разработку, так и в плане эксплуатационных расходов на ее поддержку.

Рассмотрим теперь принципы, на которых должна строиться информационно-аналитическая система управления маркетингом инновационной деятельности (ИАСУМИД). Предлагается использовать три основных принципа.

1. Имитационный подход. Полагая, что построить достаточно адекватную реальной ситуации модель маркетинговой деятельности невозможно ввиду неполноты и противоречивости информации, рационально использовать имитацию, отражающую лишь существенные параметры исследуемой системы. Для такой имитации удобно использовать аппарат теории игр, когда на входе задаются правила игры, варианты ходов игроков и прогнозы выигрышей, а на выходе получается наиболее рациональная игровая стратегия игрока «Маркетинг».

2. Итеративность. Здесь предполагается, что прогнозы выигрышей не являются константами, а, напротив, могут изменяться от итерации к итерации. Естественно, что при этом будут меняться

6 Мхитарян С.В. Маркетинговая информационная система. М.: Изд-во «Эксмо». 2006. 336 с.
7 Аакер Д., Кумар В., Дей Дж. Маркетинговые исследования: пер. с англ. СПб.: Питер. 2004. 848 с.

и результаты в аспекте оптимальных игровых стратегий.

3. Гибкость. Данный принцип предполагает, что могут меняться не только выигрыши, но и сами правила игры, и количество игроков, и набор ходов для каждого игрока.

Таким образом, ИАСУМИД должна быть актуальной гибкой итеративной имитационной системой, сохраняющей при этом целостность и простоту интерфейса.

Возможны два принципиально разных подхода к построению ИАСУМИД. Первый подход заключается в использовании существующей МИС с разработкой для нее необходимых для специфики маркетинга инноваций дополнений. Второй подход предполагает разработку ИАСУМИД «с нуля». Оба подхода могут быть использованы на практике, однако выбор стратегии информатизации существенно связан со спецификой самой инновационной деятельности и требует в каждом случае отдельного исследования.

РИСК

Библиографический список:

1. Аакер Д., Кумар В., Дей Дж. Маркетинговые исследования: пер. с англ. СПб.: Питер. 2004. 848 с.

2. Авдошин С.М., Песоцкая Е.Ю. Информатизация бизнеса. Управление рисками. М.: ДМК Пресс. 2011. 176 с.

3. Агаева А.Н., Сухих Е.А. Информационное обеспечение управления маркетингом организации // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2010. № 1. С. 205–210.

4. Аглицкий И.С. и др. Информационные технологии в экономике: Новый российский опыт. Джержинский: МУП «Джержинский. 2007. 100 с.

5. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: учебник для вузов. 3-е изд. СПб.: Питер. 2007. 736 с.

6. Завгородний В.И. Информационные риски: сущность, концепция управления. М.: ЗАО «Издательство «Экономика». 2007. 177 с.

7. Мхитарян С.В. Маркетинговая информационная система. М.: Изд-во «Эксмо». 2006. 336 с.

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА» (ОАО «ИТКОР»)

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

office@itkor.ru
Тел. 8 (499) 152-18-23
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16
www.itkor.ru

реклама

В. Крячко,
аспирант департамента
корпоративных финансов
и корпоративного управления,
Финансовый университет
при Правительстве РФ

Категоризация показателей финансовой устойчивости через призму системного анализа

Аннотация: в данной работе проведена систематизация всех существующих на сегодняшний день трактовок понятия «финансовая устойчивость». На основе проведенной систематизации построена трехмерная понятийная матрица массива показателей финансовой устойчивости. Полученные результаты исследования смогут послужить в будущем основой для изучения «узких мест» современной финансовой науки, как то взаимосвязь роста стоимости бизнеса и укрепления финансовой устойчивости компаний.
Ключевые слова: финансовая устойчивость, показатели финансовой устойчивости, системный анализ, систематизация, трехмерная матрица показателей.

Annotation: in this study, we carried out the systematization of all interpretations of the concept of financial stability existing today. A three-dimensional conceptual matrix array of financial soundness indicators was built on the basis of performed systematization. These findings can serve as a future basis for a study of the "bottlenecks" of modern financial science, such as the relationship of business value growth and strengthening of the company's financial stability.
Keywords: financial stability, financial soundness indicators, systems analysis, systematization, a three-dimensional matrix of indicators.

В целях упорядочения существующих на сегодняшний день трактовок сущности понятия финансовая устойчивость нами была проведена аналитическая работа на основе системного подхода. В рамках данного подхода любой хозяйствующий субъект рассматривается как открытая-социально-экономическая система [5]. В ходе дальнейшего исследования мы будем рассматривать организацию как социально-экономическую систему.

Основополагающими элементами любой организации являются ее подсистемы. В разрезе системного анализа выделяют такие подсистемы как информационная, экологическая, организационно-управленческая, финансовая, экономическая и др. На уровне одной организации все подсистемы взаимосвязаны между собой посредством информационных, экономических и финансовых связей. Утрата и разрыв данных взаимосвязей может привести к потере структурной целостности системы. В контексте финансово-экономических отношений основными подсистемами являются экономическая и финансовая. Экономическая подсистема в свою очередь представлена активами, на основе которых реализуется хозяйственная деятельность и формируются экономические результаты. В то же время финансовая подсистема, в основе которой лежит капитал, активно воздействует наэкономическую, определяя возможности ее дальнейшего развития и предоставляя источники финансирования. Параметром, характеризующим подсистемы, является финансово-экономическое состояние. Данная экономическая категория описывается в исследованиях Савицкой Г.В., Шеремета А.Д., Сайфулина Р.С.

В своем исследование Савицкая Г.В. отдельно рассматривает такие понятия, как финансовое состояние и финансовая устойчивость. По ее мнению финансовая устойчивость организации — оценка его финансового состояния, которое является экономической категорией, отражающей состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования к саморазвитию на фиксированный момент времени. Она также утверждает, что «финансовое состояние предприятия может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным, что зависит от результатов его производственной и коммерческой деятельности». Следовательно, «…устойчивое финансовое состояние не является случайностью, а итогом грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия»[8]. В то же время Савицкая Г.В. определяет финансовую устойчивость организации как «…способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска» [8]. Тем самым она обращает внимание, что понятие финансовая устойчивость объемнее, чем понятие финансовое состояние предприятия.

Шеремет А.Д. и Сайфулин Р.С. считают, что «…финансовое состояние характеризует размещение и использование средств предприятия. Оно обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, а также скоростью оборота производственных фондов и особенно оборотных средств» [10]. Авторы подчеркивают, что финансовое состояние проявляется «…в платежеспособности предприятий, в способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков техники

и материалов в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет» [10].

В настоящее время большое внимание приковано к теме изучения потенциальной финансовой устойчивости. В свете последних тенденций развития и появления новых понятий считаем необходимым в рамках логики нашей работы выдвинуть понятие финансово-экономический потенциал как новый параметр финансово-экономической подсистемы, влияющий на формирование потенциальной финансовой устойчивости. Тем не менее, стоит отметить, что изучение данного показателя и оценка его состояния тема отдельного исследования.

Следовательно финансово-экономические подсистемы открытой социально-экономической системы характеризуются такими параметрами, как: финансово-экономическое состояние и финансово-экономический потенциал. Критерии параметров могут быть уточнены и формализованы в целях их оценки. Отсостояние параметров подсистемы зависит возможность сведения к минимуму риска разрушения бизнеса и сохранения целостности структуры. Значительное ухудшение параметров финансово-экономической подсистемы под воздействием негативных факторов кризиса может привести к банкротству организации.

Таким образом, существующая финансово-экономическая взаимосвязь на уровне рассматриваемых подсистем коммерческой организации служит для обеспечения наиболее эффективного функционирования, развития и сохранения структурной целостности, что в свою очередь определяет устойчивость организации.

Не секрет, что полноценное существование системы зависит в первую очередь от способности сохранять целостность своей структуры под влиянием изменяющейся внешней среды. Такая способность системы реагировать на внешние раздражители является ее устойчивостью. По мнению Дрогобыцкого И.Н. «устойчивость системы — свойство, которое присуще организации как социально-экономической системе наравне с такими изначальными системными свойствами, как структурная целостность, эмерджентность, иерархичность» [4]. В соответствии с общей теорией систем «устойчивость системы — это свойство системы совпадать по признакам до и после изменений, вызванных действием факторов» [1]. Из данного определения становится понятно, что существует широкое множество комбинаций факторов и признаков систем, именно поэтому не может существовать единой «универсальной» для всех систем устойчивости.

Так, в системе финансово-экономических отношений, устойчивость, будучи одним из основных ее свойств, имеет более уточненную интерпретацию. Для того чтобы вывести корректную формулировку необходимо провести преобразование общесистемного определения устойчивости с точки зрения финансово-экономических отношений. Для данного преобразования необходимо уточнить природу признаков и факторов кризиса, формирующих финансово-экономическую устойчивость. В роли признаков выступают всеобщие для данной системы и системообразующие факторы, то есть первичные элементы. На уровне организации такими элементами являются подсистемы. Говоря о системе финансово-экономических отношениях такими подсистемами являются экономическая и финансовая.

Основными ресурсами для образования подсистем являются активы и капитал компании. Так базой экономической подсистемы выступают активы, обеспечивающие полноценную хозяйственную и производственную деятельность предприятия. В тоже время основой финансовой подсистемы является капитал. Финансовая подсистема, являясь отражением экономической подсистемы, активно воздействует на последнюю посредством предоставления источников финансирования, определяя возможности дальнейшего развития. Обе системы одинаково равноправны и взаимозависимы.

Возвращаясь к общесистемному определению устойчивости, поясним, что под свойством системы совпадать по признакам до и после изменений в контексте финансово-экономической системы понимается способность и возможность предприятия сохранять удовлетворительное финансово-экономическое состояние и продолжать ведение хозяйственной деятельности в результате преодоления негативных влияний, вызванных действием внешних факторов.

В отношении хозяйствующего субъекта негативное внешнее воздействие оказывают факторы кризиса. В данном контексте это факторы, оказывающие патологическое влияние на здоровье экономической и финансовой систем организации.

В финансовом плане здоровая и устойчивая компания способна обеспечить сохранность своего бизнеса. Такая способность сродни иммунному ответу живого организма оказывает сопротивляемость на вторжение внешних негативных факторов. Данное заключение следует из того, что в соответствии с общей теорией систем «любая устойчивая система имеет некий порог сопротивляемости, который не могут преодолеть негативные факторы» [1]. Иными словами устойчивая финансово-экономическая система способна оказывать сопротивление факторам кризиса, когда порог сопротивляемости — это предельное значение, пересечение которого приводит к потере устойчивости.

Природа и содержание понятия финансово-экономической устойчивости исследовано в тру-

дах многих отечественных ученых-экономистов. Для повышения уровня систематизации трактовок понятия финансово-экономической устойчивости автором в результате анализа литературы по данной проблеме предложена классификация понятий на две группы в зависимости от:

1) экономической сущности: внутренняя и внешняя финансовая устойчивость.
2) временной протяженности: краткосрочная и долгосрочная финансовая устойчивость.

Внутренняя финансовая устойчивость характеризуется большим акцентом в своей интерпретации на операционно-хозяйственной эффективности деятельности компании, в то время как внешняя финансовая устойчивость отражает способность компании к взаимодействию с окружающим миром путем генерирования стабильного денежного потока и своевременного погашения обязательств перед кредиторами. На показатели внешней финансовой устойчивости непосредственное влияние оказывает ситуация в мировой экономике (изменение ставок по кредитам, колебание цен на основные сырьевые товары, и т.д.).

К внутренней финансово-экономической устойчивости можно отнести трактовки таки авторов, как Усачев Г.Г., Крейнина М.Н., Гиляровская Л.Т. Так, Усачев Г.Г. отмечает, что для финансовой устойчивости характерно стабильное превышение доходов над расходами, свободным перемещением денежных средств внутри предприятия, эффективным управление ликвидностью, а также бесперебойным производством и продажей товаров, работ, услуг [9]. Таким образом, делается акцент не только на финансовой, но и на операционной составляющей реализации бизнес-процессов на предприятии.

По мнению Крейниной М.Н. «финансовая устойчивость может быть рассмотрена как часть общей устойчивости компании и отражает сбалансированность финансово-экономических потоков предприятия, а также показывает наличие денежных средств в достаточном объеме, который позволяет предприятию поддерживать свою деятельность в течение определенного периода времени, в том числе обслуживать имеющийся кредитный портфель и производить продукцию» (оказывать услуги) [6].

Гиляровская Л.Т. в своих исследованиях выделяет «унаследованную» и «технико-экономическую» финансовую устойчивость. По ее мнению «унаследованная» устойчивость «является результатом наличия определенного запаса финансовой прочности организации, сформированного в течение ряда лет, защищающего ее от случайностей и резких изменений внешних неблагоприятных, дестабилизирующих факторов». В тоже время другая выдвигаемая ею трактовка финасовой устойчивости — «технико-экономическая устойчивость, отражает эффективность инвестиционных проектов, уровень материально-технической оснащенности, организации производства, труда, управления; предполагает движение денежных потоков, которые обеспечивают получение прибыли и позволяют эффективно развивать производство» [2].

Финансовая устойчивость с точки зрения ее внешнего проявления нашла отражения в исследовании Пястолова С.М. Так, по мнению автора, «внешняя устойчивость представляет собой стабильность внешней экономической среды деятельности субъекта хозяйствования, достигаемая путем управления экономикой в масштабе страны» [7].

Говоря о финансовой устойчивости с точки зрения временной протяженности, стоит отметить исследование Грищенко О.В. Автор в своей работе оперирует понятием финансовое положение и исследует его в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Таким образом, критериями оценки краткосрочной финансовой устойчивости по его мнению являются платежеспособность и ликвидность, т.е. реализация компанией полноценных и своевременных расчетов по краткосрочной задолженности. В то же время для долгосрочной финансовой устойчивости ключевыми критериями являются преимущественно соотношения собственных и заемных средств [3].

Таким образом, финансово-экономическая устойчивость — это способность организации оказывать противодействие негативному влиянию факторов кризиса в процессе осуществления хозяйственной деятельности и сохранение приемлемого финансово-экономического состояния, под влиянием которого поддерживается структурная целостность предприятия и реализуется существующий потенциал бизнеса.

В результате исследования сущности понятия финансово-экономической устойчивости, проведенного ранее в рамках системного подхода, а также принимая во внимание все существующие трактовки данного понятия, нами предложена интерпретация финансово-экономической устойчивости с точки зрения системного анализа, представленная на рисунке 1.

Известно, что для анализа финансовой устойчивости используются разнообразные показатели деятельности предприятия. В научной литературе традиционно принято подразделять показатели финансовой устойчивости на основе их свойств на абсолютные и относительные (коэффициентов финансовой устойчивости).

Абсолютные показатели финансовой устойчивости характеризуют состояние запасов и показывает источники средств, которые их покрывают. В процессе производства на предприятии происходит постоянное пополнение запасов, товарно-материальных ценностей. Для финансирования данных целей используются как собственные оборотные средства, так и заемные (займы и кредиты).

Рис. 1. Место финансово-экономической устойчивости в системном анализе

Относительные показатели финансовой устойчивости являются наиболее распространенными по применению среди практиков финансового рынка — финансовых аналитиков, портфельных управляющий, аналитиков кредитно-рейтинговых агентств. Группа содержит большое количество коэффициентов, отражающих в большинстве случаев отношения собственного и заемного капитала, а также их отношение к активам предприятия. Данные коэффициенты широко освещены в научной и учебной литературе. Учеными-экономистами предложены разнообразные варианты группировок и названий определенных коэффициентов

В ходе данного исследования на основе существующих трактовок понятия финансовая устойчивость была предложена классификация данного понятия по экономической сущности (внутренняя, внешняя) и по временной протяженности (краткосрочная, долгосрочная) (рис. 2).

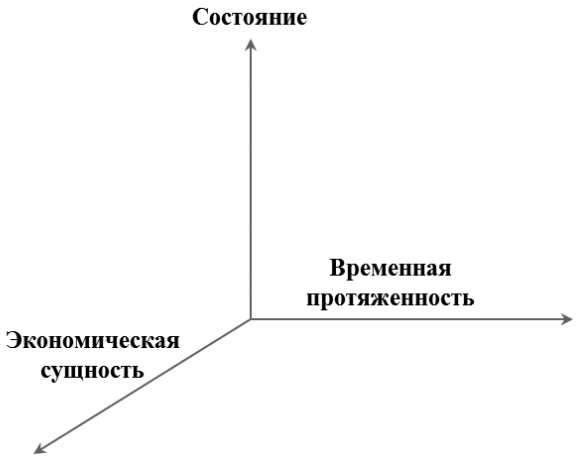


Рис. 2. Ключевые направления категоризации

Исходя из соображений формальной логики, можно сделать вывод о возможности экстраполяции приведенной классификации понятия финансовой устойчивости на ее показатели. Данная процедура подразумевает категоризацию всего массива существующих показателей финансовой устойчивости на основе их свойств, временной протяженности и экономической сущности.

На основе заданных характеристик была разработана трехмерная понятийная матрица показателей финансовой устойчивости (рис. 3). В ходе распределения показателей внутри матрицы каждый из них был помещен в тот или иной сегмент на основе демонстрируемых качеств по трем ключевым направлениям (свойство, экономическая сущность, временная протяженность).

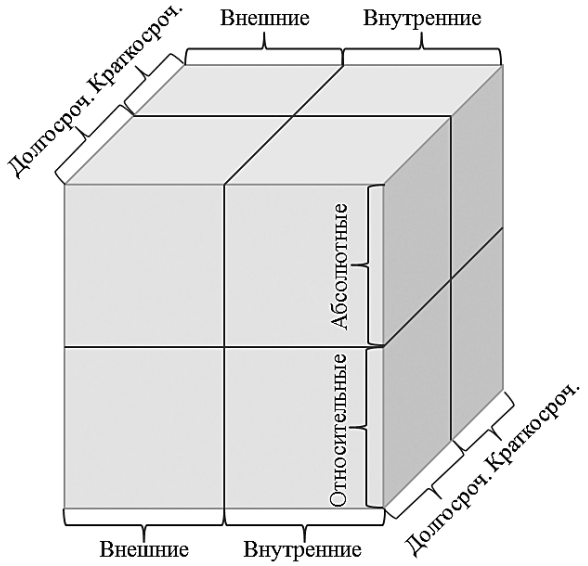


Рис. 3. Трехмерная матрица показателей финансовой устойчивости

Полученная матрица состоит из восьми основных сегментов. Шесть из них включают в себя

существующие и общеприменимые показатели финансовой устойчивости в зависимости от демонстрируемых ими характеристик.Двум оставшимся сегментам (абсолютные, внешние, долгосрочные и абсолютные, внешние, краткосрочные) на сегодняшний день не соответствуют ни одна из существующих групп показателей, что дает основание для дальнейшего развития базы показателей финансовой устойчивости на основе их ключевых характеристик. Ниже представлены восемь ключевых сегментов с указанием входящих в них групп показателей:

1. Относительные, внутренние, долгосрочные:
♦ Показатели обеспеченности активов финансовыми ресурсами.
♦ Показатели маневренности.
2. Относительные, внутренние, краткосрочные:
♦ Показатели ликвидности.
3. Относительные, внешние, долгосрочные:
♦ Стоимостные показатели.
4. Относительные, внешние, краткосрочные:
♦ Показатели платежеспособности.
5. Абсолютные, внутренние, долгосрочные:
♦ Собственные оборотные средства.
♦ Функционирующий капитал.
♦ Основные источники формирования запасов и затрат.
6. Абсолютные, внутренние, краткосрочные:
♦ Собственный оборотный капитал.
7. Абсолютные, внешние, долгосрочные.
8. Абсолютные, внешние, краткосрочные.

Теоретическая значимость результатов исследования заключается в проведении более глубокой и детальной категоризации показателей, которая может послужить в будущем основой для изучения «узких мест» современной финансовой науки, как то взаимосвязь роста стоимости бизнеса и укрепления финансовой устойчивости компаний. Практическая значимость работы заключается в том, что полученная в результате исследования трехмерная матрица показателей финансовой устойчивости сможет послужить прикладным наглядным инструментом при проведении комплексного анализа финансового состояния предприятия в разрезе определенных направлений.

РИСК

Библиографический список:

3. Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. М.: Книжный дом «Либроком», 2009. 224 с., с. 86–98.

4. Гиляровская Л.Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Л.Т. Гиляровская и др. — М.: ТК Велби, Изд. Проспект, 2006. — 360 с.

5. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Таганрог: Изд. ТРТУ, 2000. 112 с.

6. Дрогобыцкый И.Н. Системный анализ в экономике: Учеб.пособие. М.: Финансы и статистика, 2007. 512 с., с. 43–51.

7. Кован С.Е. Теория антикризисного управления предприятием: Учеб.пособие. М.: Финакадемия, 2008. 176 с., с. 4.

8. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений. // «Финансовый менеджмент, 2001, № 2.

9. Пястолов С.М.Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. // М.: 2004.

10. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — Минск: Перспектива, 1997. — 498 с., с. 156.

11. Усачев Г.Г. Финансовая устойчивость организации и критерии структуры пассивов

12. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 343 с., 288 с.

Сайт журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»

www.risk-online.ru

Подписка через редакцию
Архив журнала с 2013 года в свободном доступе
Содержание всех номеров
Анонсы свежего номера

реклама

Заходите ;)

Экспортный потенциал реализации Региональной программы развития Республики Крым

Е. Полюхович,
к. э. н., доцент кафедры маркетинга, торгового и таможенного дела, Институт экономики и управления ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского»,

Д. Моисеенко,
старший преподаватель кафедры экономики, Университет экономики и управления

Аннотация: реализация Региональной программы развития Республики Крым происходит на фоне современных сложных условий внешней и внутренней среды. К числу таких условий можно отнести определенный экспортный потенциал региона, ослабленный бездарной системой управления в украинский период.
Ключевые слова: экономический потенциал, социально-экономическое развитие региона, факторы развития, перспективные направления развития.

Annotation: the implementation of the Regional Program of the Republic of Crimea development against the background of today's complex conditions of external and internal environment. These conditions may include certain export potential of the region, weakened by mediocre management system in Ukrainian period.
Keywords: the economic potential, socio-economic development of the region, development factors, perspective directions of development.

Актуальность данного исследования заключается в том, что экономический потенциал Крыма в контексте развития его внешнеторговой деятельности не был детально рассмотрен в таком важном документе, как Программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года». С учетом украинского периода и опыта развития внешнеэкономических связей региона, необходимость расширения данного направления экономической деятельности очевидна.

В современный сложный период финансовых последствий экономических санкций и политического давления, в котором пребывает Российская Федерация и Республика Крым, необходимо так проводить стратегическое пла-

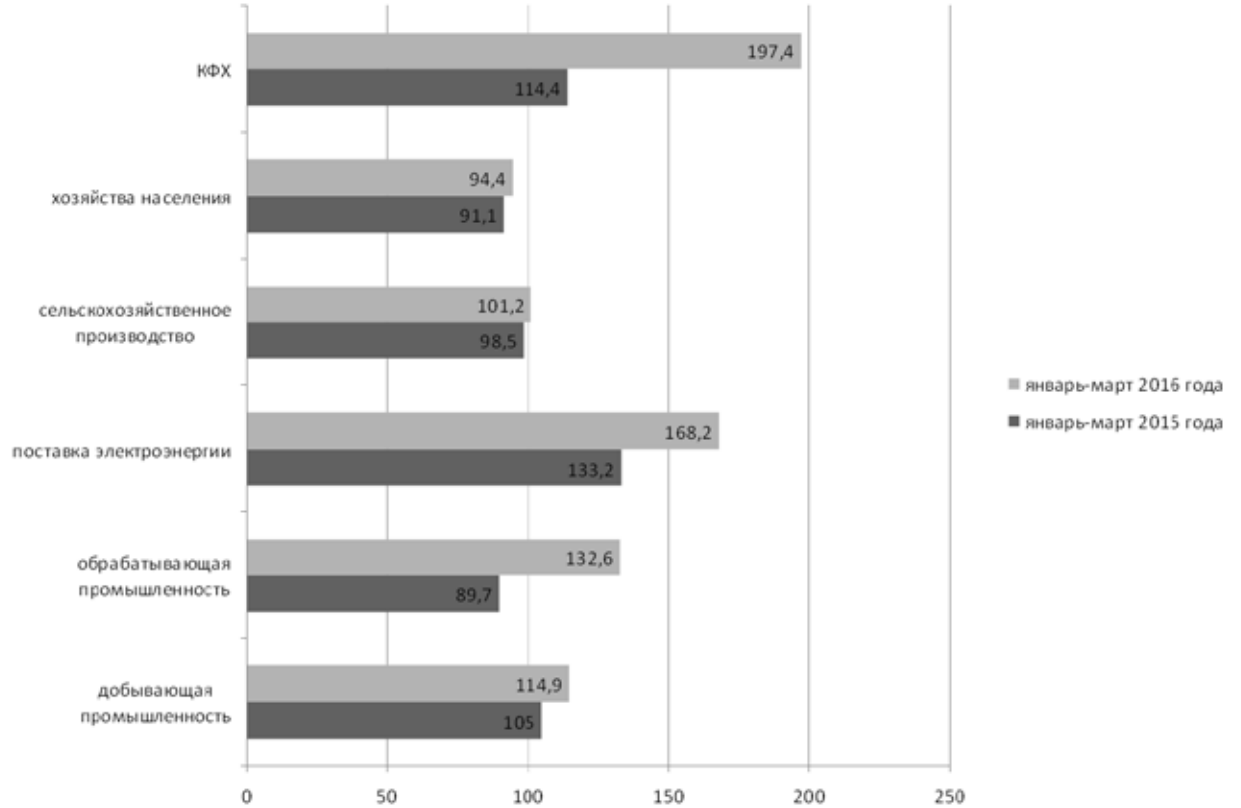


Рис. 1. Динамика индексов производства Республики Крым, %

Источник: составлено автором на основе официальных данных Министерства экономического развития Республики Крым [3]

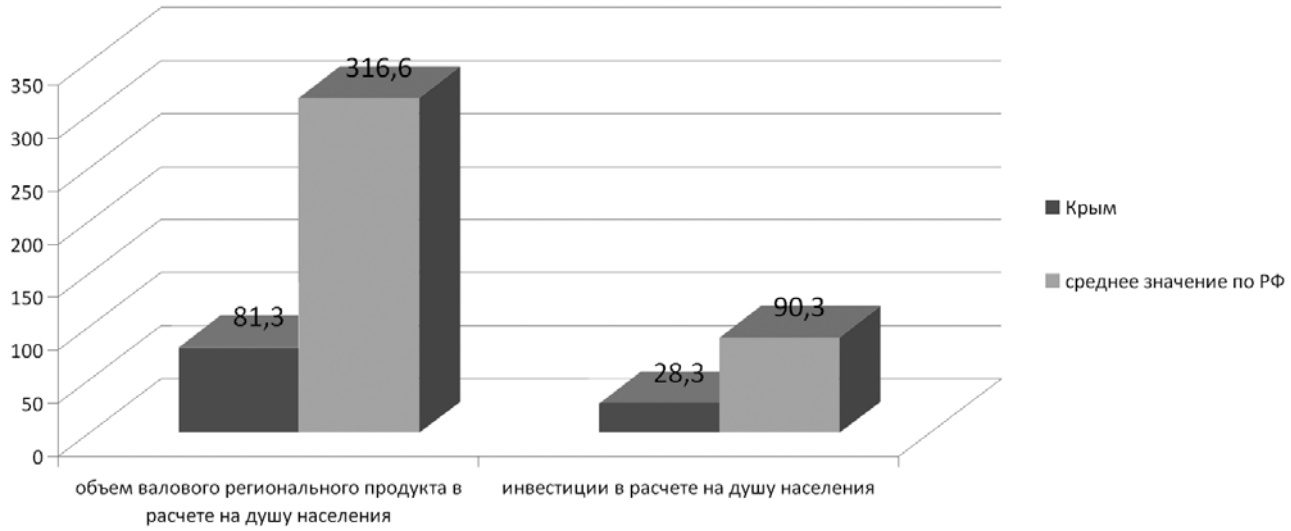


Рис. 2. Сравнительные экономические показатели развития Республики Крым и в среднем по регионам РФ, тыс. руб. в расчете на душу населения
Источник: составлено автором на основе данных Программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» [1]

нирование, чтобы максимально учитывать интересы нашей страны и её абсолютные и сравнительные преимущества.

Принимая во внимание актуальность проблемы, целью данного исследования является характеристика современного состояния экономических взаимоотношений Российской Федерации на примере ее специфического региона – Республики Крым и выявление проблем и перспектив такого сотрудничества.

В соответствии с целью исследования поставлены следующие задачи: изучить факторы и современные тенденции развития экспортного потенциала региона в контексте возможностей реализации Программы экономического развития региона; выявить приоритетные направления, проблемы и перспективы разработки внешней торговой стратегии региона.

В качестве объекта исследования выступают формы экономического сотрудничества, в частности на региональном уровне и на уровне отдельных предприятий. В работе достаточно широко используются следующие методы исследований: монографический (изучение опыта сотрудничества на примере региона), метод анализа и синтеза полученной информации, графический, статистический, экономический и системный анализ. Информационной базой исследования являются материалы периодических изданий, данных официальных сайтов Комитетов статистики и таможенной службы, Министерства экономического развития Крыма, публикации по теме.

Экономический потенциал в целом и экспортный в частности в Крыму представлены достаточно широким перечнем предприятий различных сфер народного хозяйства: машиностроения и строительства, химической промышленности, пищевой и сельскохозяйственной промышленности, туризма и т. д.

Согласно официальным данным Министерства экономического развития Республики Крым по результатам 2015 года и в 1 квартале 2016 года предприятия всех отраслей экономики республики работают стабильно и имеют положительную динамику (см. рис. 1).

В промышленности наблюдается рост производства на 36,8% в основном за счет увеличения объемов добывающей промышленности и обрабатывающей промышленности. В сельском хозяйстве рост индекса обусловлен увеличением на 9,1% объемов производства продукции растениеводства.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Крыма экономическое положение в современный период времени можно представить следующим образом (см. рис. 2). Как видим, по Крымскому Федеральному Округу показатели значительно уступают данным в среднем по субъектам Российской Федерации.

За базовый год в представленном документе выбраны показатели 2013 года в пересчете по соответствующему курсу в рубли. В целом объем совокупного валового регионального продукта составил по Крыму 190,3 млрд. рублей, в том числе объем производимой промышленной продукции составил порядка 107,1 млрд. рублей (см. рис. 3).

По данным статистики численность постоянного населения в Крыму в 2013 г. составляла более 2,3 млн человек. При этом основные показатели эффективности использования рабочей силы можно представить на рис. 4.

По данным рисунка можно свидетельствовать об уровне исследуемых показателей по Республике Крым в соотношении с Российской Федерацией. Число зарегистрированных безработных в 1 квартале 2016 года увеличилось на 14,9% с начала года, уровень безработицы составил 0,9%. При этом, уровень среднемесячной

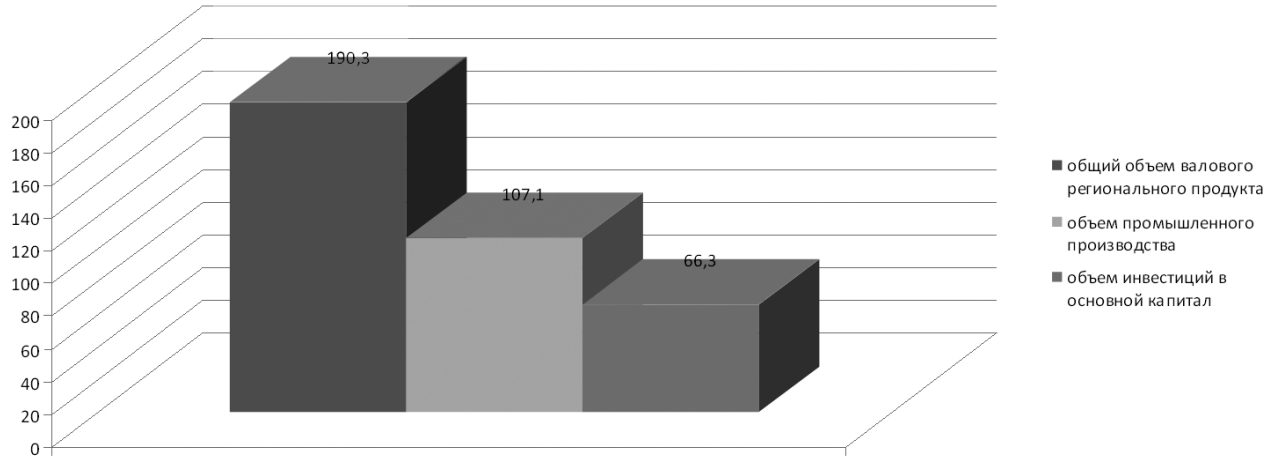


Рис. 3. Основные базовые экономические показатели по Республики Крым в соответствии с Программой развития, млрд руб.

Источник: составлено автором на основе данных Программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» [1]

заработной платы, выплачиваемой работникам в Крыму в 2014 году, составил 11,4 тыс. рублей, в г. Севастополе – 12,4 тыс. рублей. Для сравнения, в этот же период времени в среднем по Российской Федерации данный показатель составил более 29,9 тыс. рублей. В феврале 2016 года среднемесячная зарплата по Республике Крым составила уже 22687 руб., что в 3,2 раза выше показателя минимальной зарплаты, и на 20,2% выше показателя 2015 года.

Отметим, что основные социально-экономические показатели Крымского федерального округа в основном не достигают значений в среднем по Российской Федерации, но имеют перспективу роста.

В целом, можно определить группу факторов, отрицательно влияющих на социально- экономическое развитие Крыма [2, с. 128]:

— сложность социально-политической обстановки в целом в свете введения экономических санкций и в частности в приграничных с Украиной территориях;

— ослабление внешнеэкономических и международных связей;

— снижение возможностей для развития международного сотрудничества вследствие различных рисков,

— слабый потенциал ресурсной и инфраструктурной базы с точки зрения обеспеченности необходимыми источниками энергии, воды, продовольствия, наличие ограничений в их обеспечении;

— ограничения в автомобильном и железнодорожном сообщениях с материковой частью;

— наличие диспропорций в размещении имеющегося транзитно-транспортного, трудового и социального, природно-ресурсного, производственного и туристско-рекреационного потенциала территорий;

— существенные различия в уровне и качестве жизни населения;

— низкая конкурентоспособность промышленного комплекса с точки зрения возможностей использования преимуществ экспортно-сырье-

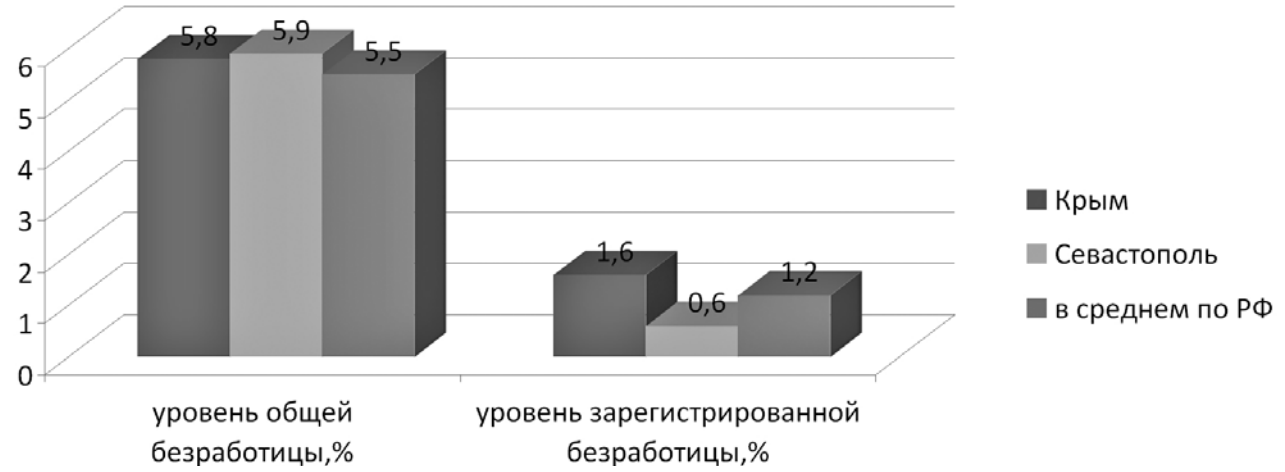


Рис. 4. Показатели безработицы в соответствии с данными Программы развития Республики Крым, в %

Источник: составлено автором на основе данных Программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» [1]

вой сферы, спроса рекреационного сектора, высокая ресурсоемкость большинства технологий;

— существенные противоречия между эколого-емким развитием транзитно-транспортного сектора промышленности, агропромышленного комплекса и санаторно-курортного и рекреационного комплексов;

— существенный уровень энергозависимости экономики региона;

— низкая конкурентоспособность санаторно-курортного и туристского комплекса региона;

— значительный уровень техногенной и антропогенной нагрузки на окружающую среду.

Нельзя не отметить перспективные для Крыма отрасли народного хозяйства, формирующие значительные его экономический потенциал, а именно: туризм и сельское хозяйство.

В 2013 году в Крыму функционировало 825 объектов размещения. В 2015 году количество объектов значительно сократилось (на 55 объектов), за счет сокращения численности пансионатов и санаториев. По количеству гостиниц Республики Крым значительно уступает другим регионам России. Количество круглогодичных коллективных средств размещения недостаточно для реализации потенциала курортно-туристской сферы Республики Крым, работы туристско-рекреационных кластеров, постоянной занятости населения.

Для реализации стратегической задачи развития курортно-туристской сферы необходима инфраструктурная перестройка, модернизация (реконструкция) объектов санаторно-курортного комплекса, в первую очередь государственной (республиканской) формы собственности. Отмечается высокий уровень износа основных фондов (большинство из них изношены на 70-90%) и медицинского оборудования здравниц.

В связи со сказанным, развитие региона на перспективу связано с рисками: появления несоответствия между функциями рекреационного региона и процессами развития промышленного, аграрного и транспортного секторов; увеличение доли теневой экономики в туристской сфере; недостаточность условий для своевременного формирования благоприятного имиджа региона как привлекательного туристского региона (рис. 5).

Для выявления возможностей, перспектив и направлений внешнеэкономической деятельности Республики Крым в новом для нее периоде развития, необходимо провести ее анализ. Он позволит рассмотреть основные пути, цели и задачи, решение которых необходимо для продвижения крымских товаров и услуг на внешние рынки. Основные показатели внешнеторговой деятельности наглядно представлены в таблице 1.

Как видим, внешней торговле Республики Крым санкции нанесли существенный урон:

— снизился объем экспорта за 2 года на 46,4% или 68,6 млн долл.;

— сократился внешнеторговый оборот на 22,7% или 52,7 млн долл.;

— сальдо торговли стало отрицательным;

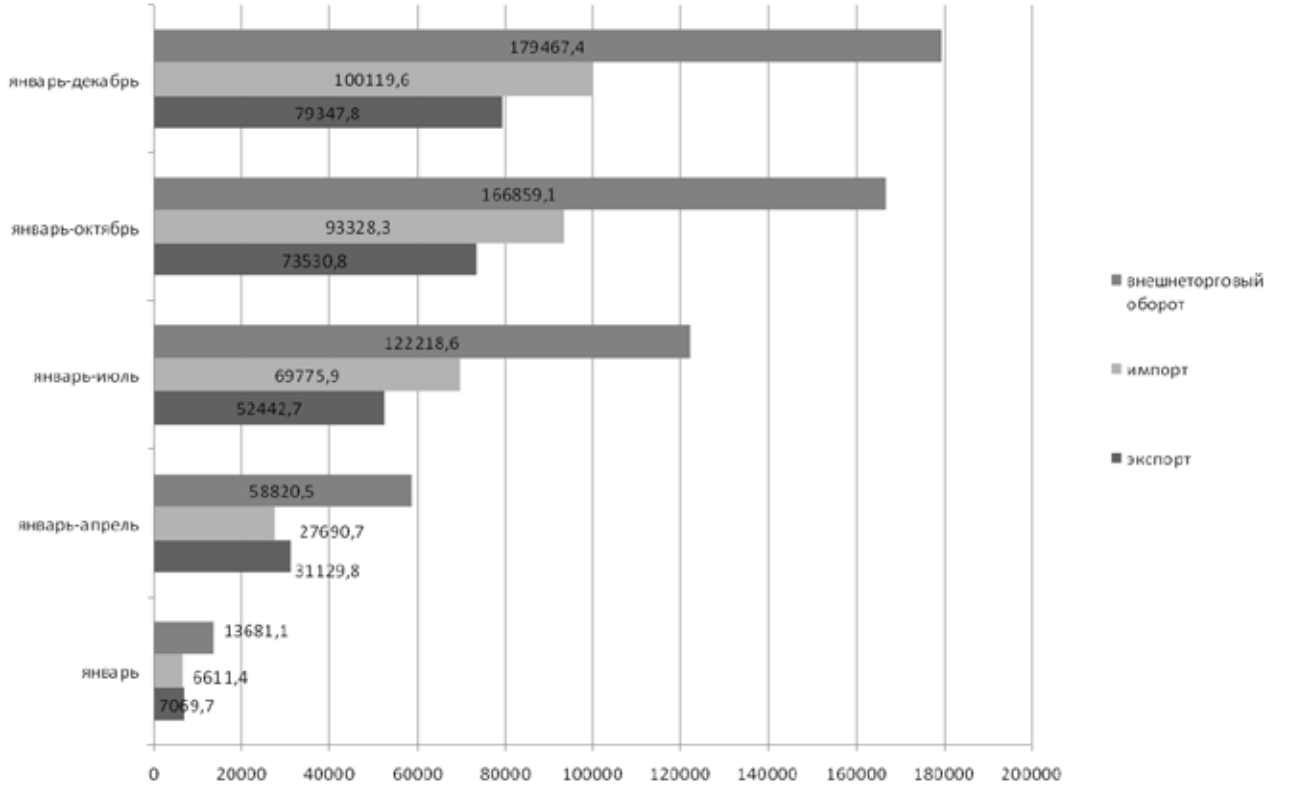


Рис. 5. Динамика внешнеторгового оборота Республики Крым в 2015 году, тыс. долл.

Источник: составлено автором на основе официальных данных Министерства экономического развития РК [2]

Таблица 1

Показатели объемов и динамики внешней торговли товарами Республики Крым, млн долл.

Показатели	2014 год	2015 год	1 квартал 2016 года*	2015 год к 2014 году	
				Абсолют. отклон.	Относит. отклон., %
Объем экспорта товаров, млн долл.	147,9	79,3	7,4	-68,6	46,4
Объем импорта товаров, млн долл.	84,2	100,1	9,9Ц	+15,9	18,9
Внешнеторговый оборот, млн долл.	232,1	179,4	17,3	-52,7	22,7
Сальдо внешней торговли, млн долл.	+63,7	-20,8	-1,5	—	—
Коэффициент покрытия экспортом импорта	1,76	0,79	0,75	-0,97	—

Источник: составлено автором на основе официальных данных Федеральной таможенной службы Крымской таможни.
* Последние официальные данные по отчету Министерства экономического развития Республики Крым.

— снизилась эффективность внешнеторговой политики, о чем свидетельствует значение коэффициента покрытия меньше 1 и его дальнейшее ухудшение.

По данным Федеральной таможенной службы таможня Республики Крым внешнеторговый оборот Республики Крым за январь-март 2016 года составил 17,3 млн долл. Объём экспорта товаров в январе-марте 2016 года составил 7,4 млн долл., что на 70,6% меньше, чем в январе-марте 2015 года. Объем импорта за январь-март 2016 года составил 9,9 млн долл. (на 42,1% меньше, чем в январе-марте 2015 года).

Анализ географической структуры внешней торговли показывает, что наибольшая доля во внешней торговле в 2016 году приходится на страны дальнего зарубежья – 52% товарооборота (9 млн долл.), на страны СНГ – 48% (8,3 млн долл.).

Основные объемы торговли в январе-марте 2016 года были с Турцией (13,6% внешнеторгового оборота республики), Китаем (7,4%), Индией (6,3%), Испанией (6,2%). Из стран СНГ лидирующие позиции за Украиной (20,7%), Беларусью (15,6%), Арменией (8,4%). Данные наглядно представлены на рис. 6.

Географическая структура торговли в 2016 году изменилась по сравнению с 2015 годом, что вызвано и внешними факторами и внутренними экономическими причинами.

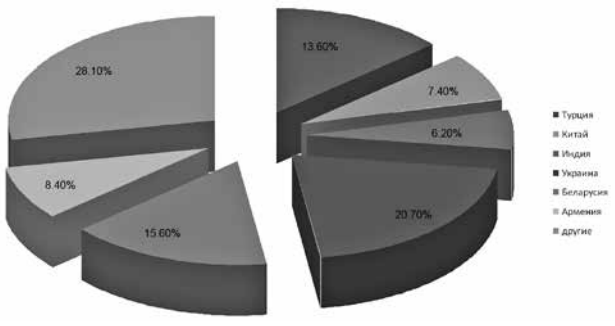


Рис. 6. Основные страны-партнеры Крыма во внешней торговле в 1 квартале 2016 года

Источник: составлено автором на основе официальных данных Федеральной таможенной службы Крымской таможни

В 2015 году наибольшая доля во внешней торговле приходится на страны дальнего зарубежья – 53,2% товарооборота (95,4 млн долл.), на страны СНГ – 46,8% (84,0 млн долл). Основные объемы торговли были с Панамой (13,6% внешнеторгового оборота республики), Турцией (12,3%), Китаем (8,6%), Индией (7%). Из стран СНГ лидирующие позиции за Украиной (36,8%), Беларусью (5%) и Казахстаном (4%). Наглядно информация представлена в табл. 2.

В 2014 году наибольшие экспортные поставки товаров осуществлялись в Турцию – 18,3% общего объема экспорта, Швейцарию – 17,8%, Панаму – 12,5%, Саудовскую Аравию – 9,8%, Бельгию – 8% и Ливию – 6,2%. Наибольшие объемы импортных товаров поступали из Румынии – 45,1% общего объема импорта, Германии – 8,5%, Италии – 12,6%, Турции – 6,7%, Финляндии – 4% и Панамы – 3,1%.

Произошли существенные изменения в товарной структуре импорта в 2016 году по сравнению с 2015 и 2014 годом.

Объем импорта за 2015 год составил 100,1 млн долл. В товарной структуре импорта товаров преобладали следующие группы товаров: остатки и отходы пищевой промышленности, готовые корма для животных – 14,6%; котлы, оборудование и механические устройства, их части – 13,9%; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус – 10,3%; молочная продукция, яйца птиц, натуральный мёд – 6,1%; стекло и изделия из него – 5,0%; мебель, постельные принадлежности, матрацы, основы матрацные, диванные подушки – 4,8%.

В товарной структуре импорта республики в 2014 году преобладали: топливо минеральное, нефть и продукты ее перегонки, котлы, оборудование и механические устройства, электрические машины и оборудование, мебель, древесина и изделия из нее, изделия из черных металлов.

Кроме того, в 2015 году в статистике нет данных по торговле Крыма услугами, что может быть связано либо с новой методикой учета данных по услугам, либо с отрицательными последствиями санкций. Поэтому последняя информация по торговле услугами была в 2014 году.

Таблица 2

Географическая структура внешней торговли товарами Республики Крым с основными странами-партнерами в 2015 году

Страны-партнеры	Экспорт		Импорт		Сальдо, тыс. долл.
	Тыс. долл.	% к итогу	Тыс. долл.	% к итогу	
Всего:	79347,8	100,0	100119,6	100,0	-20771,8
Страны СНГ в том числе	33308,7	42,0	50725,2	50,7	-17416,5
Беларусь	2797,9	3,5	6104,3	6,1	-3306,4
Казахстан	2633,7	3,3	728,6	0,7	1905,1
Украина	24760,3	31,2	41204,9	41,2	-16444,6
другие	3116,8	4,0	2687,4	2,7	429,4
Страны дальнего зарубежья в том числе	46039,1	58,0	49394,3	49,3	-3355,2
Индия	6366,8	8,0	350,9	0,4	6015,9
Панама	24356,1	30,7	132,0	0,1	24224,1
Турция	9938,9	12,5	12196,2	12,2	-2257,3
Италия	—	—	4865,1	4,9	-4865,1
Польша	—	—	4665,5	4,7	-4665,5
Китай	430,6	0,5	7730,0	7,7	-7299,4
другие	4946,7	6,3	19454,6	19,3	-14507,9

Источник: составлено автором на основе официальных данных Министерства статистики Республики Крым

За апрель-декабрь 2014 года объем экспорта услуг Республики Крым составил 47,6 млн долл., импорта – 26,1 млн долл. Положительное сальдо сложилось в объеме 25 млн долл.

В структуре экспорта наибольший удельный вес занимали: услуги транспорта – 48,9% и услуги, связанные с путешествиями – 33,5%. Основные страны экспортеры услуг: Белиз – 17,3% в общем объеме экспорта услуг, Украина – 16,6%, Соединенное Королевство – 11,5%, Панама – 7,6%. В общем объеме импорта услуг 72,4% приходится на роялти и другие услуги, связанные с использованием интеллектуальной собственности; 18,9% – услуги транспорта; 3,6% – деловые услуги. Наибольшая доля импортируемых услуг приходится на Кипр (79%), Панаму (5,7%) и Казахстан (5,5%).

Таким образом, Крым на сегодняшний день серьезно снизил свои обороты по внешней торговле и пока не достиг уровня 2013 года – украинского периода (см. рис. 7). Как уже говорилось, наглядно видны отрицательное влияние экономических санкций и необходимость реформирования экономической политики с целью реализации механизмов импортозамещения. Для сравнения, приведем данные по 2013 году.

Объем экспорта товаров и услуг за 2013 составил 1426,6 млн долларов США, импорта – 1219,8 млн долл. Положительное сальдо внешнеторгового баланса составило 206,8 млн долл. (По 2012 г. отрицательное – 262,8 млн долл.).

По 2013 г. объемы экспорта и импорта товаров Автономной Республики Крым составили соответственно 904,9 млн долл. и 1143,9 млн долл. По сравнению с 2012 г. экспорт увеличился на 1,8%, импорт – уменьшился на 20,3%. Отрицательное сальдо внешней торговли товарами составило

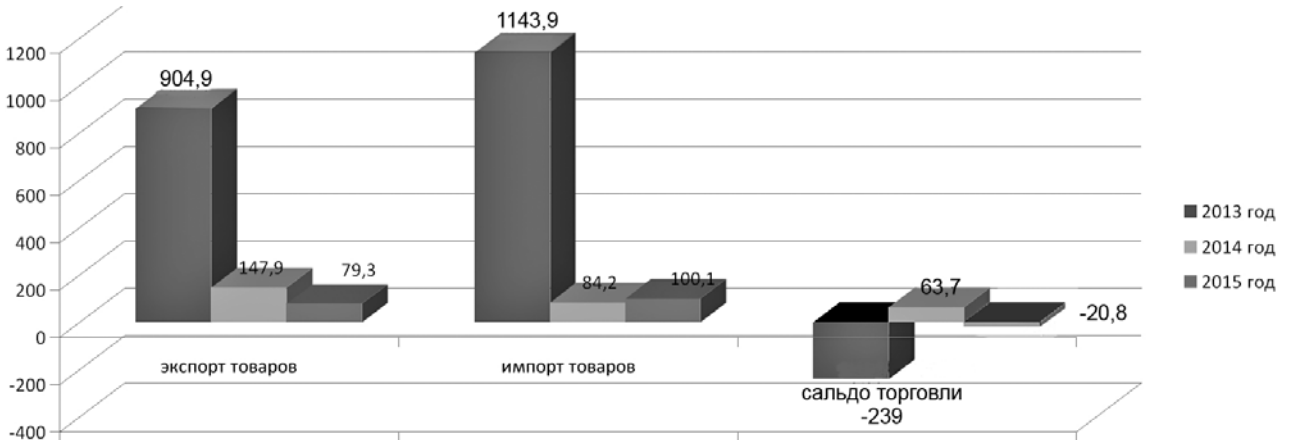


Рис. 7. Сравнительные показатели объемов внешней торговли товарами Крыма, млн долл.

Источник: составлено автором на основе официальных данных Министерства статистики Республики Крым

239,0 млн долл. (По 2012 г. также отрицательное – 546,6 млн долл.).

Коэффициент покрытия экспортом импорта товаров составил 0,79 (за 2012 г. – 0,62).

Внешнеторговые операции проводились с партнерами из 121 страны мира. В страны СНГ было экспортировано 38,5% всех товаров, в страны ЕС – 18,9% (по 2012 г. – соответственно 40,8% и 18,9%).

Главными торговыми партнерами среди стран СНГ, как в экспорте, так и в импорте товаров были страны Таможенного союза (Белоруссия и Казахстан). Самые крупные экспортные поставки товаров среди стран-членов ЕС осуществлялись в Германию, Италию, Великобританию, Чехию, Францию и Румынию.

Структура, как экспорта, так и импорта услуг в течение длительного времени была почти неизменной. В 2013г. наибольшую долю общего экспорта занимали транспортные услуги (54,0%), услуги, связанные с путешествиями (33,1%), деловые услуги (3,3%) и услуги по ремонту и техническому обслуживанию, которые не отнесены к другим категориям (2,6%). В импорте услуг наибольший удельный вес составляли транспортные услуги (34,5%), услуги по путешествиям (19,3%), деловые услуги (19,2%), роялти и другие услуги, связанные с использованием интеллектуальной собственности (17 8), услуги по строительству (2,7%).

В целом, после введения санкций со стороны ЕС и США в отношении ряда отраслей экономики полуострова, конечно, существенно изменились и объемы и формы международных связей крымских предприятий. Множество проблем, с которыми столкнулись ведущие крымские предприятия экспортеры, привели к необходимости поиска новых рынков сбыта, в частности переориентации на азиатские рынки.

В первую очередь санкции коснулись таких крымских предприятий, как:

— туристические объекты Большой Ялты (сокращение потока иностранных туристов, запрет на инвестиции в курортную отрасль);

— объединение «Массандра» (запрет на экспорт крымских вин); при этом объединение продолжает экономическое сотрудничество через российских посредников с европейскими поставщиками необходимых материалов; вина экспортируются в страны СНГ и Азиатского региона: Китай, Тайвань;

— завод «Фиолент»: с целью ухода от отрицательного влияния санкций переключился на рынки стран таможенного союза и выполнение российских оборонных заказов (за счет этого темп роста объемов производства в 2015 году составил более 15%, ожидается не менее 25%);

— феодосийский судостроительный завод «Море» (переключился на выполнение оборонного заказа и гражданских внутренних заказов).

Выводы. Таким образом, все крупные крымские предприятия, благодаря государственной поддержке и эффективному управлению, смогли преодолеть негативное воздействие санкций и переориентировать свои рынки.

Анализ социально-экономического развития Республики Крым позволяет сформулировать ряд конкурентных преимуществ и ключевых факторов внутреннего и внешнего развития региона:

— расширение возможностей получения в связи с вхождением в состав Российской Федерации институциональной, ресурсной и финансовой поддержки;

— определенные перспективы существенного усиления межрегиональных производственно-кооперационных связей с субъектами Российской Федерации;

— важное и перспективное географическое и геополитическое положение;

— существенный транспортно-транзитный потенциал;

— огромный туристский потенциал, комфортные климатические условия для рекреации и лечения, наличие действующей туристско-рекреационной инфраструктуры;

— высокий уровень человеческого потенциала (наличие квалифицированной рабочей силы, научных, образовательных и научно-производственных учреждений национального и международного уровня).

Так как Республика Крым находится в переходном периоде, для завершения которого необходимо решить ряд проблем:

— сложности вхождения в законодательное поле Российской Федерации и недостаточно эффективное формирование законодательной базы Республики Крым;

— адаптация системы налогообложения, банковской системы и казначейского учета Российской Федерации, разрешительной системы;

— сложности процесса регистрации и перерегистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей как субъектов хозяйствования;

— изменение логистики (значительно увеличились затраты времени на транспортировку грузов, фактически отсутствует железнодорожное сообщение);

— потеря традиционных рынков сбыта;

— расширение сотрудничества торговых предприятий Крыма с товаропроизводителями из других регионов Российской Федерации;

— перезаключение договоров (контрактов) и наработка новых хозяйственных взаимоотношений предприятиями Крыма.

РИСК

Библиографический список:

1. Программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года». URL: http://minek.rk.gov.ru/rus/info.php?id=609405.

2. Потенциал реализации региональной программы развития внешнего и внутреннего туризма Республики Крым. Моисеенко Д.Д., Полюхович Е.А. В сборнике: Трансформация хозяйственных связей и торговой политики региона в условиях реализации федеральных целевых программ Межрегиональная научно-практическая конференция. 2016. С. 127–129.

3. Официальный сайт Министерства экономического развития Крыма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minek.rk.gov.ru.

4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gosstat.crimea.ru.

5. Официальный сайт ТПП Крыма http://tpprf.ru/ru/ttpp/krim/.

Российский экономический интернет-журнал

www.e-rej.ru

Научное электронное издание ориентировано на широкий круг читателей, интересующихся вопросами экономики, и адресуется ученым, преподавателям, аспирантам и студентам, работникам федеральных и региональных органов государственного управления и местного самоуправления, а также предпринимателям и менеджерам.
Выходит с 2001 года.
Издание включено в Перечень Высшей аттестационной комиссии России (ВАК) — список изданий, рекомендуемых для опубликования основных научных результатов диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук.

Доступ ко всем статьям журнала бесплатный

реклама

Т. Усманова,
д. э. н., профессор Департамента Менеджмент, Главный научный сотрудник Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

Международное регулирование энергетических контрактов и их влияние на экономическую безопасность России

Аннотация: актуальность выбранной темы обусловлена исследованием особенностей современного состояния и проблемами международного регулирования и влияния энергетических контрактов на экономическую безопасность страны. К основным факторам, сдерживающим развитие отечественного экспорта промышленной продукции, относятся: высокие риски финансовых потерь экспортеров при проведении экспортных операций; которые связаны с ростом инфляции, не эффективного курса рубля, политическим давлением разработчиков политики в части поставок продукции из России на экспорт.

Ключевые слова: экономическая безопасность, прогнозирование, инновационные технологии, планирование, экономическая устойчивость, внешний долг, экология, охрана окружающей среды, интеллектуальная собственность, интеграция, мировая экономика, управление проектами.

Annotation: the relevance of the selected subject stems from a study of the features of a modern State and problems of international regulation and influence energy contracts on economic security of the country. The main factors constraining the development of the domestic exports of industrial products are: high risks of financial losses to exporters when performing export operations; which are linked to inflation, not effective ruble, political pressure from policy makers in part deliveries from Russia to export.

Keywords: economic safety, forecasting, innovative technologies, planning, economic stability, external debt, ecology, environmental protection, intellectual property, integration, world economy, project management.

В условиях интеграции экономики Российской Федерации в мировое хозяйство возникает необходимость разработки, реализации, мониторинга программ экономической безопасности территорий. Россия является крупной страной-поставщиком нефтепродуктов в зарубежные страны. Экспортные доходы составляют значительную часть ВВП, и около 50% бюджета страны. Государственная финансовая поддержка экспортной промышленной продукции определяется приоритетами международного спроса и сотрудничества. Существующий баланс производства и спроса продукции энергоресурсов, нефти и газа могли бы позволить России стать ведущей крупной державой. Однако в последние годы финансовая политика и особые «бюджетные правила» приводят к определенным перекосам, которые, в конечном счете, результаты могут оказаться угрозой в части экономической безопасности страны. В настоящее время в рамках финансовой политики страны осуществляются процессы предоставления кредитов правительствам иностранных государств, которые не имеют достаточной доходности для экономики страны. В рамках определенных глобальных соглашений не совсем эффективное тарифное и нетарифное регулирование распространяется в основном на крупные поставки в Евросоюз и в Центральную Азию. В рамках экспортной деятельности обеспечивается строительство объектов за рубежом и содействие со многими странами в рамках военно-технического сотрудничества. Как показывает практика, к основным факторам, сдерживающим развитие отечественного экспорта промышленной продукции, относятся: высокие риски финансовых потерь экспортеров при проведении экспортных операций; которые связаны с ростом инфляции, не эффективного курса рубля, политическим давлением разработчиков политики в части поставок продукции из России на экспорт. Анализ операционной деятельности многих экспортных компаний показывает эффективность их производственной деятельности и не эффективность контрактной деятельности. Формирующиеся на основании невыгодных условий на международном рынке российские экспортные поставки, зачатую, имеют финансовые потери в рамках скачка курса рубля и доллара. Высокие финансовые потери на курсовых разницах так же являются проблемой кредитования многих экспортных операций. Различными российскими, так и зарубежными экспертами считается, что созданная в Российской Федерации инфраструктура в целях совершенствования кредитования и гарантирования внешнеэкономических операций не приносит желаемого результата и требует более тщательного экономического анализа их деятельности. Некоторые зарубежные эксперты в рамках достижения максимальной прибыли пытаются еще более снизить экспортные цены на поставляемые ресурсы из России. Это и логично с их позиции! В то же время производство, добыча, генерация и сети имеют настолько минимальную добавленную стоимость в глобальных экспортных контрактах. Поэтому позиция российских экспертов

противоположна мнению зарубежных экспертов в части формирования ценовой политики глобальных контрактов.

Одним из агентов Правительства Российской Федерации по осуществлению государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции является Закрытое акционерное общество «Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк» (ЗАО «Росэксимбанк»). Информация о ходе подготовки и согласования двусторонних индикативных балансов в рамках исполнения межправительственных соглашений[1].

В соответствии с абзацем 2 статьи 6 Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Южная Осетия о режиме торговли товарами от 2 марта 2012 года стороны согласовали объемы беспошлинных поставок нефтепродуктов из Российской Федерации в Республику Южная Осетия в 2017 году.

В соответствии с Соглашением между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Таджикистан о сотрудничестве в сфере поставок нефтепродуктов в Республику Таджикистан от 6 февраля 2013 года стороны согласовали объемы беспошлинных поставок нефтепродуктов и сжиженных углеводородных газов из Российской Федерации в Республику Таджикистан в 2017 году.

В соответствии с Соглашением между Правительством Республики Абхазия и Правительством Российской Федерации о режиме торговли товарами от 28 мая 2012 года стороны согласовали объемы и номенклатуру беспошлинных поставок нефтепродуктов из Российской Федерации в Республику Абхазия в 2017 году. С целью своевременной подготовки двусторонних индикативных балансов и протоколов в рамках исполнения межправительственных соглашений Минэнерго России направлены письма в Министерство экономики Республики Абхазия № 12-288-М/Д от 08.09.2016, в Министерство энергетики и природных ресурсов Республики Армения № 12-289-М/Д от 08.09.2016, в Министерство экономики Республики Беларусь № 12-290-М/Д от 08.09.2016, в Министерство энергетики Республики Казахстан № 12-291-М/Д от 08.09.2016, в Государственный комитет промышленности, энергетики и недропользования Киргизской Республики № 12-292-М/Д от 08.09.2016, в Министерство энергетики и водных ресурсов Республики Таджикистан № 12-293-М/Д от 08.09.2016, в Министерство экономического развития Республики Южная Осетия № 12-294-М/Д от 08.09.2016 о представлении в адрес Минэнерго России исполнительных балансов нефти, газа, основных видов нефтепродуктов за 2015 год, за январь – сентябрь 2016 года, ожидаемое выполнение за 2016 год, а также предложения для разработки индикативных балансов на 2017 год. Формирование энергобалансов — это кропотливая работа сторон. Не менее важная задача — это тарифное и нетарифное регулирование экспортных поставок, которые являются основной двухсторонних соглашений. Например, по прогнозам Fitch, волатильность цен на нефть увеличится к апрелю-маю 2017 года[2]. Добыча нефти странами, входящими в сделку ОПЕК, сократится на 70% от заявленного уровня, и действие соглашения для поддержания уровня цен могут продлить. Об этом сообщил аналитик международного рейтингового агентства Fitch Дмитрий Маринченко, передает агентство Reuters. По прогнозам Fitch, волатильность цен на нефть увеличится к апрелю-маю. «Несмотря на тот прогресс, который был достигнут в январе, мы консервативно исходим из предпосылки, что в целом по полугодию падение добычи составит около 70% от заявленного уровня», — отметил Маринченко. Кроме того, по его словам, в долгосрочной перспективе рост цен на нефть составит до $65 за баррель на фоне падения предложения нефти к 2019-2020 году. Ранее Международное энергетическое агентство (МЭА) сообщало, что добыча стран ОПЕК в январе 2017 года снизилась на 1 млн баррелей, до уровня 32,06 млн баррелей в сутки. Таким образом, соглашение о сокращении добычи выполняется картелем на 90%, следует отчета МЭА. ОПЕК и государства, не входящие в картель, на встрече в Вене 10 декабря 2016 года подписали соглашение о совместном сокращении добычи нефти. К объявленному сокращению странами ОПЕК на 1,164 млн баррелей в сутки в первом полугодии 2017 года присоединятся также 11 стран, которые сократят добычу еще на 558 тыс. баррелей в сутки. Таким образом, общее сокращение добычи нефти составит 1,7–1,8 млн баррелей. В таблице 1 приведена динамика элементов, которые используются при формировании ВВП страны и обеспечения экономической безопасности в целом.

Как видно из таблицы 1, в рамках планирования сценария макроэкономического развития денежно-кредитной политики на 2016-18 годы экспорт, зачастую, должен уменьшаться, так как индикаторы представлены со знаком минус на перспективу. Этот показатель заставляет задуматься экспертам и аналитикам в части формирования экономической безопасности страны. Так как количественные параметра по другим источникам планируется не в сторону снижения, а повышения. В подтверждение приведенных доводов ранее таблица еще раз показывает, что планирование тенденции снижения экспорта основано на снижении контрактных цен на про-

1 Официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации

2 Вестник нефтегазодобычи, сервиса и машиностроения.

Таблица 1

Динамика элементов ВВП (в постоянных ценах, прирост в % к следующему году)[3]

№ п\п	Показатели	2014 факт	2015 оценка	2016		2017		2018	
				базовый	оптимистический	базовый	оптимистический	базовый	оптимистический
1	ВВП	0,6	-(3,9-4,4)	-(0,5-1,0)	0,0-0,5	0,0-1,0	1,0-2,0	2,0-3,0	2,5-3,5
2	Расходы на конечное потребление	0,9	-(6,2-6,9)	-(1,0-1,4)	0,0-0,3	(-0,7)-0,3	0,8-1,5	1,5-2,5	2,0-3,0
3	Доходы домашних хозяйств	-1,3	-(9,0-9,4)	-(1,0-2,0)	0,0-0,6	-(0,0-0,9)	1,1-1,7	1,8-2,9	2,5-3,5
4	Валовое накопление	-7,3	-(27,0-32,)	-(3,2-6,6)	1,1-3,2	(-0,5)-2,5	4,7-7,7	5,5-7,2	11,5-14,0
5	Валовое накопление основного капитала	-2,0	-(7,0-8,0)	-(2,8-3,8)	0,6-1,6	(-0,5)-0,5	3,0-4,0	4,0-5,0	5,0-6,0
6	Чистый экспорт	29,8	89,5-106,5	8,5-10,5	-(1,5-3,5)	8,5-10,5	-(1,5-3,5)	-(5,0-7,0)	-(14,5-16,5)
7	Экспорт	-0,1	1,5-2,5	0,0-1,0	0,4-1,4	1,0-2,0	1,6-2,6	1,9-2,8	1,9-2,8
8	Импорт	-7,9	-(26,0-30,0)	-(1,5-2,5)	0,5-2,6	(-1,0)-0,5	3,1-4,0	4,5-6,0	7,0-9,0

3 Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации.

дукцию, поставляемую из России в страны Евросоюза.

В то же время некоторые страны пытаются не придерживаться рекомендаций, так Ливия надеется нарастить добычу на 200 тыс. баррелей в сутки, после того как ОПЕК объявила о соглашении. «Мировое внимание обращено на сокращение ОПЕК, однако в 2017 г. производство может вырасти за счет, по крайней мере, нескольких источников. Учитывая, что уверенность в отношении шестимесячного соглашения ОПЕК падает, министры нефти из Ирана и Катара недавно намекнули, что соглашение, вероятно, будет продлено до конца года, чтобы сбалансировать рынок нефти. Информация Министерства энергетики Российской Федерации показывает, что Россия готова сократить добычу на 200–300 тыс. барр/с в будущем году. Ровно на столько же страна собиралась увеличить свою добычу в 2017-м, то есть до 548 млн т. (с 544 млн т. в 2016-м). По его словам, ограничение будет происходить за счёт действующих месторождений. Выходит, речь идёт не совсем о «сокращении», а скорее о «заморозке». Но даже если у партнёров России из ОПЕК по этому поводу возражений не возникнет, по факту российская добыча продолжит рост «на автомате», утверждают эксперты Международного энергетического агентства (МЭА). Однако у экспертов МЭА существует информация, повышение цен на рынке не ожидается. Россия, крупнейший в мире производитель сырой нефти, готовится к повышению добычи, так как даже сохранение добычи на нынешних рекордных уровнях уже повышает результаты по 2017 году. История развития ситуации по заморозке добычи нефти показывает поиск странами формального повода выйти из договоренностей по сокращению добычи. Не пожелавшие присоединиться к ограничительным мерам странами в числе «козлов отпущения» может оказаться не только Россия, но и также «растущие» Казахстан, Бразилия и Канада, считают в МЭА. В итоге добыча стран вне картеля, падающая в 2016 году на 0,9 млн. барр/с., в 2017 году может, наоборот, пойти в рост на 0,5 млн барр/с»[4].

Члены ОПЕК могут предложить сокращение добычи на 880 тыс. барр/с. По данным же ряда СМИ, накануне встречи картель уже разослал для стран-участников рекомендации ограничиться суммарным снижением добычи на 500 тыс. барр/с. В случае отказа стран от заморозки добычи повышение цен не ожидается, считают в МЭА. Если договориться о снижении добычи со странами вне ОПЕК не получится, то 2017-й может стать ещё одним годом непрекращающегося увеличения мировой добычи и низких цен на нефть, — считают аналитики МЭА.

Боязнь потерять долю рынка, в частности в Европе толкает Россию в противоречия с ОПЕК, считают аналитики МЭА. Сейчас стоимость нефти колеблется в районе $47–48 за баррель. Порог в $60 — точка условной безубыточности для большинства сланцевых проектов в США, говорил в середине октября в интервью Bloomberg глава МЭА Фатих Бироль, ято является главной интригой для регулирования цен на нефть. По расчётам опрошенных Bloomberg экспертов, идеальной ценой для России были бы $69 за баррель. Но если цены перешагнут порог хотя бы в $60, американские компании в течение полутора лет могли бы увеличить суточную добычу на 1–1,5 млн барр., предупреждают аналитики австрийской JBC Energy.

Ситуация регулирования ОПЕК производства, потребления и ценовой политики значительно отражается на доходной части ВВП России

4 Официальный сайт «Вестник нефтегазодобычи, сервиса и машиностроения»

и бюджета страны. Происходящие существенные изменения требуют совершенно новых кардинальных подходов в планировании платежного баланса России. В таблице 2 приведена информация Центрального банка в части планирования сценария макроэкономических показателей страны в рамках различных вариантов и допущений, которые приводят экспертов по разработке экономической безопасности в совершенную тревогу. Цифры не только ошеломляют, но приводят к шоку многих аналитиков-экспертов. Формирование такого сценария Центральным банком приводит к стагнации экономики и глубоким процессам рецессии и уходу от принципов обеспечения экономической безопасности страны.

Планируемая курсовая динамика в совокупности с предполагаемым снижением инфляционных ожиданий и умеренным ростом потребительского спроса обеспечит замедление инфляции до целевого уровня 4% в 2017–2018 годах при более быстром, чем в базовом сценарии, снижении ключевой ставки Банка России. В рисковом сценарии более неблагоприятное развитие внешней ситуации относительно, предполагающегося в базовом и оптимистичном сценариях обусловит более сильный и продолжительный спад экономики. Негативное влияние внешнеэкономической конъюнктуры на экономику реализуется через сокращение доходов от экспорта, ухудшение платежеспособности заемщиков, имеющих задолженность в иностранной валюте, снижение привлекательности вложений в российскую экономику для российских и внешних инвесторов, а также через ограничение возможностей по финансированию бюджетных расходов. Действие указанных факторов обусловит необходимость более глубоких структурных изменений в российской экономике, связанных с потерями в экономическом росте[5].

Однако, «разработчики сланцевой нефти из США ждут роста с чуть ли не большим нетерпением, чем поставщики традиционной нефти. Дело в том, что даже при растущем внутреннем спросе сланцевое чёрное золото просто не сможет остаться в США — под переработку такой лёгкой нефти приспособлено куда меньше нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ), чем под более тяжёлую и плотную нефть из той же Саудовской Аравии. Но, естественно, вслед за нефтью на рынки Европы из США будет поставляться и газ, которым европейские разработчики политики и потребители постоянно поддерживают интригу с ПАО «Газпром». Однако, при нынешних низких ценах на газ, привязанных к нефтяным, голубое топливо из России дешевле

5 Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации

Таблица 2

Платежный баланс Российской Федерации (млрд долларов США)[6]

№ п\п	Показатели	2014 факт	2015 оценка	2016		2017		2018	
				базовый	оптимистический	базовый	оптимистический	базовый	оптимистический
1	Счет текущих операций	59	65	61	81	61	77	55	72
2	Торговый баланс	190	150	143	166	141	162	136	163
	экспорт	498	346	336	379	335	433	348	489
	импорт	-308	-197	-194	-213	-194	-271	-212	-326
3	Баланс услуг	-55	-39	-37	-39	-38	-45	-44	-53
	экспорт	66	51	52	54	52	59	54	63
	импорт	-121	-91	-89	-93	-90	-104	-98	-117
4	Баланс первичных и вторичных доходов	-75	-45	-44	-46	-42	-40	-38	-37
5	Счет операций с капиталом	-42	0	0	0	0	0	0	0
6	Сальдо счета текущих операций и счета операций с капиталом	17	65	61	81	61	77	55	72
7	Финансовый счет (кроме резервных активов)	-134	-73	-61	-66	-61	-62	-55	-57
8	Сектор государственного управления и Центральный банк	29	-3	-3	-3	-3	-3	-3	-3
9	Частный сектор (включая чистые ошибки и пропуски)	-154	-70	-58	-63	-58	-59	-52	-54
10	Изменение валютных резервов («+» — снижение, «-» — рост)*	1	10	8	8	0	-15	0	-15

6 Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации

* Изменения валютных резервов за счет операций Банка России, включая операции РЕПО в иностранной валюте, «операции валютный своп» Банка России, а также конверсионные операции Банка России на внутреннем валютном рынке для обеспечения использования средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Во всех представленных сценариях с учетом перехода к режиму плавающего валютного курса предполагается отсутствие в 2016–2018 годах прямых операций Банка России по покупке/продаже иностранной валюты на внутреннем валютном рынке в рамках курсовой политики. Источник: Банк России.

продукции от конкурентов из любой страны мира, пишет МЭА в своём докладе Global Gas Security Review 2016. На данный момент единственным конкурентным и самым надёжным экспортёром газа является Россия. Это значит, что появление значительных объёмов дополнительного спроса среди основных импортёров как трубопроводного, так и сжиженного (СПГ) потребует увеличение импорта из России»[7] .

Как считают многие эксперты в мире, соглашения ОПЕК не остановят рост мировой нефтедобычи. Страны ОПЕК и не входящие в картель в ходе переговоров в Вене договорились сократить добычу нефти. Однако, по мнению экспертов, данное соглашение пойдет на пользу США и не остановит рост добычи нефти в мире[8]: «Договоренности ОПЕК и других стран по сокращению добычи нефти способны значительно увеличить стоимость «черного золота» на мировых рынках и в перспективе 3–6 месяцев привести к росту добычи в США, которые не присоединились к данному соглашению…». В этих условиях необходимы инновационные решения, изменения, в рамках реализации энергетических контрактов в России, рассмотрения, планирования, прогнозирования не только трубопроводов, но и продуктопроводов в рамках проектного финансирования с использованием механизмов и инструментов государственно-частного партнерства для формирования большей добавленной стоимости. Инновационные решения в части формирования продуктопроводов, и иной новой продукции с достаточной добавленной стоимостью необходимо разработать Стратегию социально-экономического развития страны с учетом планирования и проектирования инновационных проектов.

Итак, подводя итоги можно утверждать, что мировое регулирование производства, поставок, контрактных цен на экспортную продукцию России имеет прямое и значительное влияние на экономическую безопасность страны. Как отмечалось в тексте, к основным факторам, сдерживающим развитие отечественного экспорта промышленной продукции, относятся: высокие риски финансовых потерь экспортеров при проведении экспортных операций; которые связаны с ростом инфляции, не эффективного курса рубля, политическим давлением разработчиков политики в части поставок продукции из России на экспорт. Операционная деятельность многих экспортных компаний показывает эффективность их производственной деятельности и не эффективность контрактной деятельности, которые приводят к угрозам и вызовам в части формирования экономической безопасности. Формирующиеся на основании невыгодных условий на международном рынке российские экспортные поставки, имеют низкую добавленную стоимость, финансовые потери в рамках скачка курса рубля и доллара так же негативно влияют на формирование экономической безопасности страны. Эффективная политика обеспечения экономической безопасности не может быть развита в условиях финансовых потерь при кабальных курсовых разницах, которая является значительной проблемой кредитования многих экспортных операций. Различными российскими экспертами считается, что созданная в Российской Федерации инфраструктура в целях совершенствования кредитования и гарантирования внешнеэкономических операций не приносит желаемого результата и требует более тщательного экономического анализа их деятельности. В работе доказана заявленная гипотеза: обеспечение экономической безопасности требует формирования инновационных решений, изменений в рамках Стратегии социально-экономического развития в условиях интеграции экономик в мировое хозяйство.

РИСК

7 Официальный сайт «Вестник нефтегазодобычи, сервиса и машиностроения»

8 http://news.eizvestia.com/news_economy/full/313-soglashenie-opek-ne-ostanovit-rost-mirovoj-neftedobychi-i-ne-spaset-rf-eksperty

Библиографический список:

1. Восстановление экономического роста в России. Ивантер В.В., Белкина Т.Д., Белоусов Д.Р., Блохин А.А., Борисов В.Н., Буданов И.А., Говтвань О.Д., Гусев М.С., Зайончковская Ж.А., Комков Н.И., Коровкин А.Г., Ксенофонтов М.Ю., Кувалин Д.Б., Михеева Н.Н., Моисеев А.К., Панфилов В.С., Паппэ Я.Ш., Порфирьев Б.Н., Ползиков Д.А., Ревич Б.А. и др. Научный доклад / Ответственный редактор: Ивантер, Виктор Викторович. Москва, 2016.

2. Динамика развития энергетики и нефтехимии стимулируют освоение арктического шельфа. Комков Н.И., Сутягин В.В., Володина Н.Н. В сборнике: Процессы глобальной экономики Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. 2016. С. 119–127.

3. Потребность в продуктах нефтехимии определяет динамику спроса на углеводородное сырье. Комков Н.И., Сутягин В.В., Володина Н.Н. В сборнике: Процессы глобальной экономики Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. 2016. С. 127–137.

4. Финансово-экономическая безопасность экономических агентов: эволюционно-симулятивная модель индикаторов. Авдийский В.И., Безденежных В.М., Росс Г.В., Лихтенштейн В.С.//Финансовые исследования. 2016. № 1 (50). С. 36–47.

5. Экономическая безопасность современной России: риск-ориентированный подход к ее обеспечению Авдийский В.И., Безденежных В.М.// Экономика. Налоги. Право. 2016. № 3. С. 6–13.

6. Обеспечение экономической безопасности функционирования предприятия (на примере автомобильной компании derways) Дадалко В.А., Гашоков Х.И.//Финансовый бизнес. 2016. № 4 (183). С. 16–21.

7. Проблемы взаимодействия кредитно-финансовых институтов с предприятиями оборонно-промышленного комплекса Дадалко В.А., Рудых А.Д., Топчий П.П.//Военно-юридический журнал. 2016. № 12. С. 3–6.

8. Приоритетные региональные инновационные проекты и перспективы привлечения инвестиций. Усманова Т.Х.//Сборник докладов «системная экономика, экономическая кибернетика, мягкие измерения в экономических системах» под редакцией чл.-корр. Г.Б. Клейнера и проф. С.В. Прокопчиной. М.: Издательский дом «научная библиотека». 2015 г. отпечатано ООО «Моспринт» тираж 500 экз. 398 стр.

9. Менеджмент устойчивого социально-экономического развития регионов в рамках бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политики России. Усманова Т.Х. /«МИР» (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 1 (25). С. 123–131.

10. Инновационный менеджмент как инструмент развития человеческого капитала и повышения качестважизни. Усманова Т.Х. /МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2016. Т. 7. № 3 (27). С. 98–106.

11. Сенчагов В.К. Национальная структурная политика – путь к обеспечению экономической безопасности.//Вестник РАЕН. 2015. № 5. С. 64–70.

12. Сенчагов В., Соловьев А. Оценка влияния глобальных рисков на экономику России и уровень ее экономической безопасности: научно-практический подход.//Проблемы теории и практики управления. 2015. № 5. С. 16–28.

13. Сенчагов В.К., Побываев С.А., Соловьев А.И. Оценка влияния глобальных рисков как инструмент формирования экономической стратегии России: индикативный подход.//Экономические стратегии. 2016. Т. 18. № 8 (142). С. 24–31.

14. Сенчагов В.К., Митяков С.Н. Оценка кризисов в экономике с использованием краткосрочных индикаторов и средних индексов экономической безопасности России.//Проблемы прогнозирования. 2016. № 2. С. 44–58.

15. Усманова Т.Х., Хайруллина Л.И. Механизмы финансирования инвестиционных проектов ТЭК и ЖКХ в рамках региональных программ.//Научный журнал Российского газового общества. М.: 2014. № 1. стр. 59–63.

16. Усманова Т.Х. Хайруллин А.И., Хайруллина Л.И. Актуальные проблемы формирования Стратегии социально-экономического развития регионов в части ТЭК и ЖКХ.//Научный журнал Российского газового общества. М.: 2014. № 2. стр. 119–127.

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«ИНСТИТУТ ИССЛЕДОВАНИЯ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ И КОНЪЮНКТУРЫ ОПТОВОГО РЫНКА»
(ОАО «ИТКОР»)

Уважаемые коллеги!

Аспиранты, докторанты, соискатели, молодые специалисты, преподаватели, научные работники!

ОАО «ИТКОР» предлагает услуги по изданию книг, учебных пособий, брошюр, монографий и иной учебно-методической литературы.

Мы гарантируем:

СКОРОСТЬ. Необходимый вам тираж издается в течение 30 дней.
КАЧЕСТВО. Монографии оформляются с выполнением всех требований для научных изданий.

Мы предоставляем полный цикл работ по изданию монографий:

- присвоение международного индекса ISBN
- проставление кодов ББК, УДК
- допечатная подготовка: редактирование, корректура, компьютерная правка, верстка
- печать необходимого тиража
- рассылка обязательных экземпляров изданий в Книжную палату РФ
- проведение независимого рецензирования научных работ

Ваши научные работы, а также вопросы, предложения и материалы просим направлять по электронной почте:

office@itkor.ru
Тел. 8 (499) 152-18-23
Адрес: 125319, Москва, ул. Черняховского, 16
www.itkor.ru

реклама

Итоги Московского этапа проекта «Менеджер года — 2016»

Международная Академия менеджмента и Вольное экономическое общество России при поддержке Правительства Москвы подвели итоги Московского этапа конкурсов «Менеджер года — 2016», «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении — 2016» и «Лучший менеджер структурного подразделения — 2016».

Церемония награждения победителей конкурса состоялась 28 февраля 2017 года в здании Правительства Москвы на Новом Арбате.

Генеральным информационным партнером конкурса по традиции выступил Издательский дом «Экономическая газета».

Проекту «Менеджер года» исполняется 20 лет. Он берет свое начало с 1997 года, с даты проведения Московского конкурса «Менеджер года», посвященного 850-летию Москвы.

За эти годы Проект пополнился такими конкурсами, как «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении», «Лучший менеджер структурного подразделения», и стал социально значимым мероприятием, способствующим укреплению кадрового потенциала столицы.

Учредители Проекта, Международная Академия менеджмента и Вольное экономическое общество России, видят его задачи в повышении эффективности управления; в выявлении управленческой элиты, внесшей значительный вклад в развитие и укрепление российской экономики; в распространении передового опыта руководителей и общественном признании их заслуг.

В Московском конкурсе «Менеджер года» принимают участие руководители предприятий и организаций различных отраслей и сфер деятельности.

Конкурс «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении» проводится с целью повышения эффективности деятельности органов исполнительной власти столицы и ее муниципальных районов.

Среди его задач: повышение эффективности работы системы государственного и муниципального управления, информационной открытости органов исполнительной власти, а также укрепление взаимодействия органов исполнительной власти с институтами гражданского общества.

В конкурсе «Лучший менеджер структурного подразделения» принимают участие руководители среднего звена, профессионализм, компетентность и опыт которых во многом определяют эффективность работы предприятий и организаций.

Оргкомитет Проекта «Менеджер года» возглавляют:

Г.Х. Попов — председатель Сената (Совета старейшин) ВЭО России, почетный президент ВЭО России, советник Мэра Москвы, почетный академик Международной Академии менеджмента, академик РАЕН, д. э. н., профессор;

В.И. Щербаков — президент, академик Международной Академии менеджмента, вице-президент ВЭО России, председатель Совета директоров группы компаний «Автотор», академик РАЕН, д. э. н., профессор.

Председатель Жюри Московского конкурса – депутат Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, действительный член Сената ВЭО России, почетный академик Международной Академии менеджмента, заслуженный строитель и инженер РФ, д. э. н., профессор **В.И. Ресин.**

В Жюри входят руководители департаментов и комитетов Правительства Москвы, административных округов города, видные ученые, общественные деятели, представители бизнес-сообщества.

Состав участников конкурса по итогам 2016 года отражает изменения, происходящие в экономике столицы. Значительное число победителей представляют строительство, транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство и, особенно, социальную сферу, что свидетельствует о повышенном внимании Правительства Москвы к наиболее важным сферам жизнедеятельности мегаполиса.

По результатам конкурса «Менеджер года» Жюри определило: 6 абсолютных победителей, 40 победителей в 16 отраслевых номинациях, а также 26 менеджеров из 5 компаний в номинации «Команда года».

Среди участников конкурса «Менеджер года в государственном и муниципальном управлении» выявлено 13 победителей в 6 номинациях.

20 победителей конкурса удостоены звания «Лучший менеджер структурного подразделения».

В связи с 20-летием Проекта «Менеджер года» 5 победителей конкурса награждаются **юбилейным дипломом «За значительный вклад в развитие системы эффективного менеджмента».**

Также, по традиции, некоторым участникам были вручены специальные дипломы от Издательского дома «Экономическая газета». В этом году были награждены:

Юнусов Ленар Альбертович, Ректор Автономной некоммерческой организации высшего образования «Международный университет в Москве» — за создание уникальной инфраструктуры для организации современного образовательного процесса и эффективное развитие университета.

Шкредов Виктор Иванович, Генеральный директор Акционерного общества «Технопарк Слава» — за динамичное развитие компании и активное вовлечение молодежи в инновационную сферу.

АБСОЛЮТНЫЕ ПОБЕДИТЕЛИ МОСКОВСКОГО КОНКУРСА «МЕНЕДЖЕР ГОДА – 2016»

Губайдуллин Ленар Зиннурович
Генеральный директор Государственного унитарного предприятия «Мосэкострой»

Латыпов Роман Маратович
Первый заместитель начальника метрополитена по стратегическому развитию и клиентской работе Государственного унитарного предприятия «Московский метрополитен»

Науменко Игорь Алексеевич
Президент ЗАО «Группа ИНА»

Пчелинцева Ольга Викторовна
Директор Государственного бюджетного учреждения города Москвы Территориальный центр социального обслуживания «Южнопортовый»

Шкредов Виктор Иванович
Генеральный директор Акционерного общества «Технопарк Слава»

Юнусов Ленар Альбертович
Ректор Автономной некоммерческой организации высшего образования «Международный университет в Москве»

ЮБИЛЕЙНЫЙ ДИПЛОМ
«20 ЛЕТ ПРОЕКТУ «МЕНЕДЖЕР ГОДА»
«ЗА ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ВКЛАД
В РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ
ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА»

Безкоровайный Руслан Александрович
Генеральный директор Казенного предприятия города Москвы «Олимпийский учебно-спортивный центр «Крылатское»

Маркин Станислав Вячеславович
Исполнительный директор АО «Московский мельничный комбинат № 3»

Ортенберг Александр Вадимович
Генеральный директор ЗАО «Штрабаг»

Осипова Агнесса Арнольдовна
Президент Акционерного общества «БРПИ», президент Российской ассоциации франчайзинга

Титов Андрей Михайлович
Генеральный директор ООО Научно-производственная фирма «МТ-Модуль»

ПОБЕДИТЕЛИ В НОМИНАЦИЯХ

«Промышленность»

Ларюшкин Андрей Сергеевич
Заместитель генерального директора по производству Акционерного общества «Оптрон»

Минаев Алексей Александрович
Директор производства Акционерного общества «БРПИ»

Тычкин Роман Игоревич
Руководитель управляющей дирекции Технопарка АО «Государственный завод «Пульсар»

«Энергетика»

Русанов Дмитрий Анатольевич
Начальник Центрального района электрических сетей Акционерного общества «Объединенная энергетическая компания»

«Строительство»

Бояров Илья Сергеевич
Директор Службы технического надзора за строительством Государственного унитарного предприятия «Мосэкострой»

Оганесян Карен Гаспарович
Первый заместитель генерального директора по проектированию и строительству Казенного предприятия города Москвы «Управление гражданского строительства»

«Транспорт»

Иванов Виктор Петрович
Заместитель директора по общим вопросам филиала «Юго-западный» Государственного унитарного предприятия города Москвы «Мосгортранс»

Петроченков Владимир Владиленович
Директор филиала 17-й Автобусный парк Государственного унитарного предприятия города Москвы «Мосгортранс»

Яшкин Андрей Петрович
Директор филиала Южный Государственного унитарного предприятия «Мосгортранс»

«Дорожное хозяйство и благоустройство»

Ирклиенко Андрей Андреевич
Директор Государственного бюджетного учреждения города Москвы «Автомобильные дороги Зеленоградского административного округа»

«Жилищно-коммунальное хозяйство»

Масалов Евгений Владимирович
Директор Управления «Мосводосбыт» Акционерного общества «Мосводоканал»

«Организация инновационного производства»

Пешков Андрей Сергеевич
Финансовый директор Государственного унитарного предприятия города Москвы «Строительство и эксплуатация промышленных объектов» («Стройэкспром»)

«Консалтинг»

Болдырев Роман Геннадьевич
Генеральный директор ООО «Эр энд Ди»

Никулина Ирина Анатольевна
Генеральный директор ООО "ProfiStaff"

Федосеева-Рассветова Наталья Анатольевна
Директор Государственного бюджетного учреждения города Москвы «Кадровый центр Департамента культуры города Москвы»

«Рекламная деятельность»

Адамов Всеволод Владимирович
Генеральный директор ООО «ИНФО МЕДИА»

«Сфера образования»

Григоренко Мария Михайловна
Исполнительный директор Фонда новых технологий в образовании (Фонд «БАЙТИК»)

«Социальная сфера»

Борисов Олег Евгеньевич
Заместитель директора по общим вопросам Государственного бюджетного учреждения города Москвы Психоневрологический интернат № 5 Департамента труда и социальной защиты населения города Москвы

Васильева Елена Игоревна
Директор Государственного бюджетного учреждения города Москвы Территориальный центр социального обслуживания «Ярославский»

Каменова Римма Харисовна
Директор Государственного бюджетного учреждения города Москвы Территориальный центр социального обслуживания «Зюзино»

Медведева Галина Васильевна
Директор Государственного бюджетного учреждения города Москвы Территориальный центр социального обслуживания «Тушино»

Павлова Марина Михайловна
Директор Государственного бюджетного учреждения города Москвы Центр социальной помощи семье и детям «Хорошевский»

Рыбакова Наталия Владимировна
Директор Государственного бюджетного учреждения города Москвы Центр социальной помощи семье и детям «Измайлово»

«Здравоохранение»

Березкин Александр Сергеевич

Главный врач Государственного бюджетного учреждения здравоохранения «Психиатрическая больница № 5 Департамента здравоохранения г. Москвы»

Масякин Антон Валерьевич

Заместитель главного врача по медицинской части Государственного бюджетного учреждения здравоохранения «Станция переливания крови Департамента здравоохранения города Москвы»

Пронько Николай Александрович

Главный врач Государственного бюджетного учреждения здравоохранения города Москвы «Детская городская поликлиника № 12 Департамента здравоохранения города Москвы»

Смирнова Назокат Назаровна

Главный врач Государственного бюджетного учреждения здравоохранения города Москвы «Детская городская поликлиника № 130 Департамента здравоохранения города Москвы»

Щукина Ольга Витальевна

Главный врач Государственного бюджетного учреждения здравоохранения города Москвы «Детская городская поликлиника № 15 Департамента здравоохранения города Москвы»

«Физическая культура и спорт»

Уманская Эльвира Энзировна

Директор Автономной некоммерческой организации Центр интеллектуальной культуры и спорта «Каисса»

Щуров Павел Михайлович

Директор Государственного бюджетного учреждения города Москвы «Спортивно-досуговый центр «Тропарево-Никулино»

«Культурно-досуговая деятельность»

Головин Михаил Сергеевич

Заместитель директора Государственного бюджетного учреждения культуры города Москвы «Территориальная клубная система «Орехово»

Лосева Наталья Геннадьевна

Первый заместитель генерального директора Государственного автономного учреждения культуры города Москвы «Московское агентство организации отдыха и туризма»

Питько Роман Игоревич

Директор Государственного бюджетного учреждения культуры города Москвы «Клуб «Современник»

Цой Людмила Алексеевна

Директор Государственного бюджетного учреждения культуры города Москвы «Московский многофункциональный культурный центр»

Щербакова Анастасия Александровна

Первый заместитель директора Государственного бюджетного учреждения города Москвы «Московский дом национальностей»

«Средства массовой информации»

Киселева Татьяна Владимировна

Главный редактор Издательства РИА «Стандарты и качество»

Минкина Наталья Давидовна

Заместитель главного редактора журнала «Предпринимательство»

Полянский Александр Александрович

Главный редактор Журнала «БОСС» ЗАО «Профи-Пресс»

«Сфера услуг»

Нестеренков Игорь Викторович

Генеральный директор ООО «Максима Хотелс»

Черепанов Леонид Андреевич

Директор ООО «Мечта»

«КОМАНДА ГОДА»

Казенное предприятие города Москвы «Управление гражданского строительства»

Баширов Тахир Хамитович – начальник территориального управления по СЗАО города Москвы

Петров Олег Владимирович – заместитель начальника управления строительства социальных объектов – руководитель направления «Культура»

Аристархов Сергей Вячеславович — начальник аналитического отдела

ООО «Базстрой»

Попов Олег Александрович – директор

Петров Владимир Михайлович – главный инженер

Рекец Игорь Владимирович – руководитель отдела по эксплуатации зданий и сооружений

Самсонова Юлия Владимировна – руководитель юридического отдела

Яковлева Александра Олеговна – руководитель отдела проектирования

Тарасов Валерий Валентинович – начальник электроизмерительной лаборатории

ООО «Объединение «ДИАНА»

Ковалкина Елена Александровна – генеральный директор

Карасева Елена Михайловна – финансовый директор

Кускова Елена Викторовна – коммерческий директор

Ермакова Нина Михайловна – главный специалист по организации производства, сервиса и обучения

Новикова Нина Петровна – руководитель технологического отдела

Изингер Елена Ивановна – главный специалист по претензионной работе

Батищева Светлана Анатольевна – главный бухгалтер

Государственное бюджетное учреждение города Москвы «Московская станция по борьбе с болезнями животных» («Мосветстанция»)

Яшин Юрий Владимирович – заместитель начальника

Аленичева Дарья Викторовна – начальник отдела профилактики бешенства

Канделаки Ирина Викторовна – начальник административно-хозяйственного отдела

Соболев Сергей Александрович – исполняющий обязанности начальника отдела дезинфекции

Государственное автономное учреждение культуры города Москвы «Московское агентство организации отдыха и туризма» («МОСГОРТУР»)

Костина Илона Леонидовна – начальник Управления подготовки и программ детского и семейного отдыха

Лапшин Сергей Юрьевич – начальник Управления организации работы с вожатыми

Вязовкина Марина Валентиновна – начальник Отдела программ детского, семейного отдыха и дополнительного образования Управления подготовки и программ детского и семейного отдыха

Горшкова Юлия Сергеевна – начальник Отдела привлечения и учета вожатых Управления организации работы с вожатыми

Зинькевич Игорь Петрович – начальник Отдела обучения педагогического персонала Управления подготовки и программ детского и семейного отдыха

Удалова Юлия Владимировна – начальник Отдела массовых мероприятий Управления маркетинга и связей с общественностью

Всероссийская научно-практическая конференция «Финансовая стратегия предприятий в условиях нестабильности экономики»

15 марта 2017 года в конференц-зале Издательского дома «Экономическая газета» состоялась Всероссийская научно-практическая конференция «Финансовая стратегия предприятий в условиях нестабильности экономики».

Организаторы конференции: Финансовый университет при Правительстве РФ, Академия менеджмента и бизнес-администрирования, Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка, Издательский дом «Экономическая газета».

В оргкомитет конференции вошли ведущие практики и ученые-экономисты России:

♦ Якутин Ю.В., доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки Российской Федерации, президент Академии менеджмента и бизнес-администрирования, председатель Оргкомитета;

♦ Адамов Н.А., доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой финансов Российского университета кооперации;

♦ Брынцев А.Н., доктор экономических наук, профессор, начальник отдела исследования макросистем Института ИТКОР;

♦ Бариленко В.И., доктор экономических наук, профессор, заместитель руководителя Департамента учета, анализа и аудита по науке Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, главный редактор журнала «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция»;

♦ Каменева Е.А., доктор экономических наук, профессор, проректор по магистратуре и аспирантуре Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, шеф-редактор журнала «Финансовая жизнь»;

♦ Козенкова Т.А., доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Российской Федерации, генеральный директор Издательского дома «Экономическая газета»;

♦ Лаврушин О.И., доктор экономических наук, профессор, руководитель Департамента финансовых рынков и банков Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;

♦ Лукасевич И.Я., доктор экономических наук, профессор, профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, член редсовета журнала «Менеджмент и бизнес-администрирование»;

♦ Новиков Д.Т., доктор экономических наук, профессор, начальник отдела инновационной логистики Института ИТКОР;

♦ Сидорова Е.Ю., доктор экономических наук, доцент, директор Центра налоговой политики и налогового администрирования, профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;

♦ Федотова М.А., доктор экономических наук, профессор, руководитель Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

Открыли конференцию **Козенкова Т.А.,** д.э.н., профессор, заслуженный экономист РФ, генеральный директор Издательского дома «Экономическая газета», ректор Академии менеджмента и бизнес-администрирования, **Адамов Н.А.,** д.э.н., профессор, генеральный директор Института ИТКОР, **Лукасевич И.Я.,** д.э.н., профессор, профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

В рамках работы конференции участники постарались выявить и найти решение актуальных проблем финансового планирования и прогнозирования для российских компаний, определить эффективные модели управления финансовыми рисками в условиях посткризисного периода, а также возможность успешного создания стоимости бизнеса в неустойчивой экономической среде. В том числе были рассмотрены вопросы, касающиеся текущего финансирования российского бизнеса и инвестиционной, дивидендной и налоговой политики предпринимательства в современных условиях.

Модератором пленарного заседания стал **Лукасевич Игорь Ярославович,** профессор,

д.э.н., профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, который выступил также с докладом «Дивидендная политика госкомпаний: между Сциллой и Харибдой».

Родионов И.И., д.э.н., профессор, профессор Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» выступил с докладом «Создание стоимости в новых условиях конкурентоспособности».

Он отметил, что сегодня формируется новая среда конкурентоспособности, которая не может не оказывать влияния теорию корпоративных финансов и создание стоимости. События 2014–2016 гг. в России — ограничения на движение капитала и политика ЦБ РФ, сделали актуальной ликвидность как возможность доступа к ресурсам для финансирования роста компании. Хотя имеется достаточно много работ по роли ликвидности на микро, отраслевом и макроуровне, пока так и не выработано единой концепции. В корпоративную аналитику концепция ликвидности, как фактора, влияющего на благосостояние собственника бизнеса, в настоящее время практически не интегрирована.

С докладом «Экономическая модель эффективного управления как основа устойчивого финансового развития космической отрасли» выступил к.т.н., заведующий базовой кафедрой «Экономики космической деятельности» Института космических технологий РУДН **Бодин Н.Б.**

В своем выступлении он познакомил участников с разработанной им экономической моделью управления космической отраслью, которая позволяет учитывать все варианты организационно-экономических отношений, возникающих под влиянием внутренних и внешних факторов в космической отрасли, рассматривать их по отдельности в соответствии с предложенной классификацией, и, самое главное, на ее основе системно анализировать возможные сценарии устойчивого финансового развития.

С большим интересом участники заслушали доклад «Финансовая концепция банкротства предприятий: дискуссионные вопросы и альтернативные решения» к.э.н., доцента, доцента кафедры теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета **Львовой Н.А.**

Надежда Алексеевна отметила, что на сегодняшний день необходимо четко разделять юридическую и экономическую концепции банкротства, а точнее — разграничивать критерии оценки финансового состояния предприятий — ведь это позволит в процессе дальнейшего принятия управленческих решений корректно различать абсолютно неплатежеспособных банкротов и временно неисправных, но потенциально платежеспособных должников.

Далее с докладом «Формирование индивидуального рейтинга поставщиков» выступила начальник отделения социально-экономических наук Обнинского института атомной энергетики, к.э.н., доцент, **Кузнецова А.А.** Автором было предложено применять принцип ABC-ранжирования количественных критериев оценки деятельности потенциальных поставщиков в политике управления денежными потоками организации.

Смирнова Е.Е., к.э.н., доцент, доцент Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета при Правительстве РФ в докладе «Управление налоговыми рисками в новых условиях» отметила, что в настоящее время налоговые риски являются достаточно важным фактором для формирования финансовой стратегии компании и принятии управленческих решений и сформулировала рекомендации для снижения риска назначения выездной налоговой проверки.

Не менее содержательными и актуальными были выступления **Ермаковой М.Н.,** к.э.н., доцента Департамента учета, анализа и аудита Финансового университета при Правительстве РФ по вопросу «Стратегический анализ компании в условиях, нестабильности экономического развития», **Щуриной С.В.,** к.э.н., доцента, доцента Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университет при Правительстве РФ на тему «Финансовое планирование в деятельности современной компании» и других участников.

В целом можно отметить, что, несмотря на нестабильную экономическую ситуацию в стране, многие компании не только не уходят с российского рынка, но активно продолжают развиваться и внедрять новые методы в управление и технологии в производство. И под стать бизнесу, государственная система также требует реорганизации и разработки новых механизмов контроля и взаимодействия с бизнесом.

После завершения выступлений основных докладчиков, была организована дискуссия, в рамках которой все участники смогли задать интересующие их вопросы и внести свои предложения по рассматриваемым темам.

РИСК