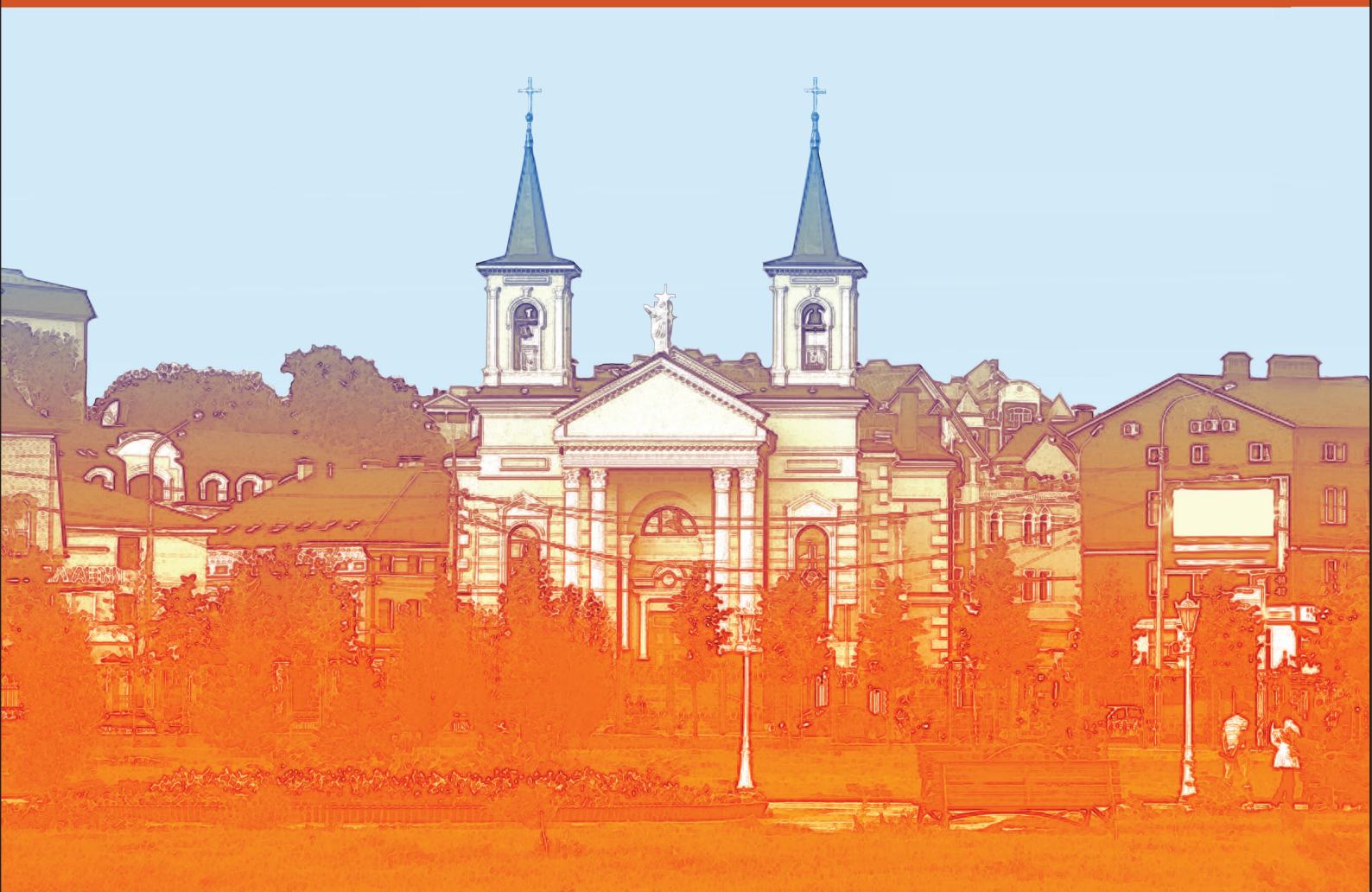


МОЛОДОЙ
учёный



IV Международная научная конференция

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА



Казань

УДК 330
ББК 65
И66

Главный редактор: *И. Г. Ахметов*

Редакционная коллегия сборника:

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, В. А. Куташов, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, Т. К. Абдрасилов, О. А. Авдеюк, О. Т. Айдаров, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, Х. О. Жураев, М. А. Игнатова, К. К. Калдыбай, А. А. Кенесов, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, К. И. Курпаяниди, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, Е. В. Матвиенко, М. С. Матусевич, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Б. Ж. Паридинова, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, А. Э. Сенцов, Н. С. Сенюшкин, Е. И. Титова, И. Г. Ткаченко, С. Ф. Фозилов, А. С. Яхина, С. Н. Ячинова

Руководитель редакционного отдела: *Г. А. Кайнова*

Ответственный редактор: *Е. И. Осянина*

Международный редакционный совет:

З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), К. М. Ахмеденов (Казахстан), Б. Б. Бидова (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), А. А. Демидов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), С. П. Жолдошев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Е. П. Колпак (Россия), А. Н. Кошербаева (Казахстан) К. И. Курпаяниди (Узбекистан), В. А. Куташов (Россия), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Ф. А. Нурмамедли (Азербайджан), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), Р. Ю. Рахматуллин (Россия), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан), З. Н. Шуклина (Россия)

Иновационная экономика: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2017 г.). — Казань : Издательство «Бук», 2017. — vi, 98 с.

ISBN 978-5-906954-58-9

В сборнике представлены материалы IV Международной научной конференции «Иновационная экономика».

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Сулейманова А.Ф.

Трансформация понятия «развитие бизнеса» в современных экономических условиях 1

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Бирюкова М.В.

Анализ факторов, влияющих на долю страхования жизни в ВВП РФ 5

Конденкова М.А.

Статистический анализ объема инвестиций в основной капитал в РФ 7

Тютин М.В.

Анализ и перспективы развития рынка информационных технологий в России 9

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Латышева Н.А.

Государственное регулирование и мониторинг иммиграционных потоков как фактор обеспечения экономической безопасности России 13

Панько Ю.В.

Методологические подходы к оценке национальной конкурентоспособности 15

Степанян Т.М.

Справедливость распределения доходов как приоритет и основа социальной политики государства ... 17

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Векесер С.Р.

Механизм выработки управленческих решений в вертикально интегрированной нефтяной компании ОАО «Сургутнефтегаз» 20

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Филимонов Ф.Ю.

Особенности мирового рынка угля и факторы, влияющие на его развитие. 23

Хоруженко Е.С., Дорогов В.К.

Развитие рынка биотоплива в мире 27

Shatagin M.J.

«You cannot have MNCs without globalisation; by the same token, you cannot have globalisation without MNCs» 31

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Аникин А.В., Китаева А.С.

Анализ теоретических аспектов реализации премиальных банковских продуктов и услуг в РФ 35

Быкова А.В., Соболев М.С.

Влияние секторальных санкций на состояние экономики РФ 39

Кокорев В.В.

Прогнозирование ситуации на рынке кредитных средств, выданных физическим лицам 41

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Бакулина А.А., Чеботарева З.В.

Организация учета и контроля дебиторской задолженности на предприятии сферы информационных технологий 45

Выскребенцева А.С.

Учет доходов и анализ источников доходов в учреждении культуры 48

Иванова Н.Е., Грицай А.В.

Особенности учета затрат на специализированных ремонтных предприятиях 52

Панина А.К.

Контроль и управление просроченной дебиторской задолженностью 54

Широкова М.А.

Казначейская политика как организационно-технический аспект учетного процесса 56

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Вяцкова Н.А., Хрусталёв Б.Б.

Алгоритм повышения эффективности деятельности предприятий строительного комплекса на основе функционирования системы управления рисками 59

Гущина О.М.

Совершенствование профессионально-квалификационной структуры рынка труда 66

Золотарева М.Г.

Специфика подбора и отбора персонала в бюджетном учреждении 69

Иванова Н.Е., Приступа М.Э.

Особенности составления бюджета строительного проекта 72

Спектор А.А.

Кадровый потенциал в системе обеспечения экономической безопасности российских железных дорог 74

Федоров Г.В.

Безопасность интегрированных корпоративных структур на основе риск-ориентированного подхода к управлению цепями поставок 78

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Джентамиров М.Х., Закриев Б.А., Шахбиева А.Т., Гинаев М.С.

Благосостояние общества как фактор социально-экономического развития (на примере Чеченской Республики) 80

Кузнецов Н.В.

Ключевые проблемы инвестиционных программ естественных монополий в свете экономической политики регионов 83

Фехретдинов А.Н.

Научное обоснование использования разных источников финансирования как элемента механизма достижения целевых значений по оплате труда медицинских работников на примере Санкт-Петербурга 83

ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Матвеева А.Р., Панченко Д.В.

Направления развития отрасли торговли на местном уровне 88

ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Бирюкова О.Ю.

Логистические технологии синхронизации взаимодействия смежных видов транспорта в национальной экономике России 91

Иванов А. П.

Формирование и развитие транспортно-логистической системы России на основе кластерного подхода 93

Охотников И. В.

Логистический аутсорсинг как институциональная инновация и фактор снижения транзакционных издержек в цепях поставок 95

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Трансформация понятия «развитие бизнеса» в современных экономических условиях

Сулейманова Алия Фаргатовна, магистрант
Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова

Современные экономические условия характеризуются значительным снижением темпа экономического роста в России. М.А. Волков правильно отмечает, что основными причинами торможения российской экономики являются внутренние факторы, такие как: ухудшение динамики инвестиций на фоне сохранения значительного чистого оттока из России частного капитала; низкие темпы роста эффективности управления, производства и производительности труда; ограничения, вызванные неэффективным использованием производственных мощностей базовых отраслей экономики, процикличность денежно-кредитной и бюджетной политики [3, с. 1–3]. Д.В. Манушин справедливо полагает, что к основным последствиям этой ситуации относятся: существенная зависимость от экспорта топливно-энергетических товаров и импорта машин и оборудования; высокая степень износа основных фондов; слабо развитая транспортная инфраструктура; низкая производительность труда; монополизация или олигополизация большинства рынков; большой объем средств, находящихся в теневой экономике; высокая стоимость кредитов [18, с. 45; 19, с. 6].

Изученный материал свидетельствует, что развитие бизнеса затруднено в связи с ситуацией явного экономического кризиса в нашей стране (выделение периодов явного кризиса основано на позиции Д.В. Манушина: кризис присутствует в экономике страны всегда, находясь либо в явной, либо в скрытой форме [15–17,20]. Важность этого аспекта обусловлена тем, что именно внешняя экономическая среда является главной составляющей для нормального функционирования действия бизнеса. В этой связи становится важным уточнение понятия «развитие бизнеса» в современной экономической ситуации, на основе изученных определений в этой области.

Все изученные термины в этой области расположим в хронологическом порядке.

По мнению Е.Н. Кучеровой (2009) «устойчивое развитие предприятия — это некий режим функционирования предприятия, при котором выполняются оперативные, текущие и стратегические планы деятельности организации» [13, с. 91–101]. В данном определении нет уточнения, чьи потребности будут удовлетворены в последствии реализации планов. Следовательно, опреде-

ление не раскрывает всей сути устойчивого развития предприятия.

А.С. Зайцева (2012) считает, что «развитие бизнеса — это результат рационального менеджмента, основанного на использовании информации о возможностях предприятия» [6, с. 87]. В данном случае в определении не раскрыты результаты рационального менеджмента. Следовательно, данное определение не раскрывает всю суть развития бизнеса.

Как считает Э.Р. Зиннатуллина (2015) «устойчивое развитие бизнеса — это естественное продолжение других организационных изменений» [7, с. 31]. В данном определении отсутствует конкретика того, продолжение каких именно организационных изменений, поэтому данное определение нельзя считать полным.

Л.М. Куприянова (2015) утверждает, что «устойчивое развитие бизнеса — это процесс изменений, в котором эксплуатация расходов и направлений инвестиций согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал организации» [12, с. 25]. В данном случае в определении не отражены конкретные изменения при развитии бизнеса. Поэтому это определение нельзя считать полностью раскрытым.

М.В. Макеенко (2015) утверждает, что «развитие организации — это процесс, направленный на постоянное и непрерывное совершенствование способностей организации решать разнообразные проблемы, возникающие в процессе реализации ее деятельности, а также расширять ее возможности в обновлении» [14, с. 129]. В определении отсутствует уточнение: по каким схемам реализуются совершенствование организации. Поэтому определение нельзя считать полностью раскрытым.

Как считает Ю.Н. Переверзин (2016), «развитие организации — это переход экономики организации в новое качественное состояние посредством преобразования возможных экономических ресурсов непосредственно в факторы производства» [24, с. 50]. В этом случае в определении не учтена схема реализации поставленных планов, а также, чьи потребности будут удовлетворены в конечном счете. Следовательно, определение нельзя считать полным.

В связи с относительно небольшим числом понятий характеризующих именно «развитие бизнеса» исследуем

термины «бизнес» и «развитие», а потом их объединим в итоговое понятие. Все изученные понятия в этой области расположим в порядке хронологии.

Л. Ф. Ильичёв (1983) утверждает, что «развитие — это необратимое, направленное, закономерное изменение материальных и идеальных объектов» [9, с. 594]. В данном определении имеются неточности: развитие не является необратимым процессом; развитие не всегда закономерно; не указано, что это изменение должно быть благоприятным.

А. М. Прохоров (1997) считает, что «развитие — это направленное, закономерное изменение в результате которого возникает новое качественное состояние объекта — его состава или структуры» [26, с. 991]. Его оценка выявила ряд неточностей в его содержании. Так, развитие не всегда закономерное и не всегда приводит именно к качественному улучшению объекта.

М. П. Торадо (1997) определяет «развитие — как процесс улучшения в ходе взаимозависимых процессов экономического роста качества жизни» [29, с. 78]. В данном определении, во-первых, в суть развития вносятся экономические аспекты, которые не всегда в нем присутствуют. Во-вторых, развитие отождествляется с процессом улучшения, т.е. его суть не раскрывается, а всего лишь излагается иными словами.

С. И. Ожегов (1999) отмечает, что «бизнес — это предпринимательская экономическая деятельность, приносящая доход, прибыль» [23, с. 47]. Данное определение является обобщенным понятием бизнеса.

По мнению В. С. Стёпина (2001) «развитие — это высший тип движения, изменения материи и сознания; переход от одного качественного состояния к другому, от старого к новому» [27, с. 241]. Данное определение отражает лишь факт движения, изменения, перехода, однако не учитывает каким способом был достигнут тот или иной переход. Следовательно, определение нельзя считать полностью раскрытым.

По мнению М. Д. Аистойой (2002) «развитие — это процесс адаптации к внешней среде, которая динамично меняется» [1, с. 85]. В данном случае адаптация к внешней среде необходимое условие, однако не достаточное условие развития. Следует заметить, что и внутренняя среда оказывает влияние на развитие. В этой связи это определение нельзя считать полным.

Как считает Л. Г. Мельник (2003) «развитие — это необратимое, направленное, закономерное изменение системы на основе реализации внутренне свойственных ей механизмов самоорганизации» [21, с. 23]. В данном определении имеется неточность: развитие по ряду причин может быть приостановлено, а после может начаться и регрессия, т.е. развитие не является необратимым процессом.

Как считает А. А. Ивин (2004), «развитие — это поступательное движение, эволюция, переход от одного состояния к другому. Развитие противопоставляется «творению», «взрыву», появлению из ничего, а также

спонтанному формированию из хаоса и «катастрофизму», предполагающему внезапное, одномоментное замещение имевшихся объектов совершенно новыми» [8, с. 513]. В данном определении существует неточность: развитие может быть и спонтанным, т.е. оно не всегда является спланированным или постепенным.

А. Л. Кузеванова (2007) утверждает, что «бизнес — это форма деловой активности, основанная на процессе реализации личного замысла, идеи и связанная с определенным риском и инновационным подходом к системе существующих экономических связей, при которой производство и поставка на рынок товаров ориентированы на получение предпринимательского дохода» [11, с. 31]. В определении не отражена направленность формы деловой активности. Кроме того, не всегда бизнес создается с целью получения дохода. Следовательно, данное определение не раскрывает всю суть развития бизнеса.

Как считает Ш. М. Валитов (2011) «бизнес — это органическая система, её элемент и связи становятся устойчивее в ходе своего развития» [2, с. 54]. В данном определении очень обобщенное понятие бизнеса.

А. Ф. Кудряшев (2012) утверждает, что «развитие — это направленное изменение, приводящее к существенной смене состояния объекта» [10, с. 640]. В данном случае в определении обобщенное понятие развития. Поэтому определение нельзя считать точным.

По мнению А. В. Петрова (2012) «развитие — это закономерное, целостное, необратимое структурное изменение систем, представляющее системно-целостный процесс, охватывающий все его основные стадии: возникновение, становление, зрелость, преобразование и регулятивом которого является преемственность, выступающая внутренней основой, обуславливающей интегральность, целостность и направленность процессов в системе» [25, с. 25]. В данном определении имеются неточности: развитие не является необратимым процессом; развитие не всегда закономерно.

По мнению Ю. Е. Волкова (2013) «бизнес — это общественно полезная деятельность, являющаяся для людей источником средств к существованию или способом жизненного обустройства» [4, с. 158]. В данном определении рассматривается только общее понятие бизнеса, оно не отражает всей сути термина.

А. А. Назаров (2013) отмечает, что «бизнес — это деятельность, осуществляемая частными лицами, предприятиями или организациями по извлечению природных благ, производству, переработке, приобретению или продаже товаров, услуг с учетом взаимной выгоды заинтересованных лиц или организаций» [22, с. 55]. В этом понятии, бизнес во многом отождествляется с традиционным пониманием экономики, что является не корректным.

Ж. Т. Ташенко (2013) считает, что «бизнес — это целесообразная деятельность, обеспечивающая взаимодействие человека с природой и обществом; действия и поступки человека по преобразованию материальных и вещественных элементов; создание материальных и ду-

ховных потребительских ценностей, необходимых для удовлетворения потребностей человека, общества и социальных преобразований» [28, с. 36]. В данном случае в определении не отражен факт того, что бизнес создается в том числе и для получения коммерческой выгоды. Следовательно, данное определение не раскрыто полностью.

В.С. Филончик (2014) утверждает, что «развитие — это изменение состояния объекта информационно во времени и пространстве» [30, с. 4–5]. Заметим, что в термине не учтена возможность не информационного изменения; не указано, что это изменение должно быть благоприятным.

Л.Е. Гринин затрагивает вопрос о том, что предприниматели, при осуществлении коммерческой идеи могут использовать разные стратегии, которые в свою очередь можно разделить на два основных типа: творческая и подражательная стратегии. Осуществить творческую стратегию способны немногие предприниматели, так как не обладают достаточным творчеством и энергией, чтобы успешно внедрить новые производственные процессы в изготовлении уже имеющихся товаров или новых видов товаров, открыть новые рынки. Подражательная стратегия делится также на два типа. В первом случае — при развитии бизнеса, развитие является основной целью, где средства для развития находятся в результате заимствования апробированных инновационных технологий. Во втором случае — подражание, как средство что-то делать, чтобы удержаться при усилении конкуренции или ухудшении обстановки. В конечном счете выбор стратегии зависит от психологических особенностей бизнесменов [5, с. 93]. Сравнив эти две стратегии можно отметить, что различие между предпринимателем и бизнесменом состоит в том, что бизнесмен занимается осуществлением общеизвестной деятельности, а предприниматель в своей работе внедряет что-то новое.

Л.Е. Гринин справедливо отмечает, что сейчас произошел переход от размеренной жизни буржуа к идеалу жизни бизнесмена, стремящегося к расширению своего

дела именно в качестве самоцели. Это изменение связано с переходом от традиционной экономики, в которой расширение производства могло иметь место периодами, но не было непереносимым условием хозяйственной жизни, к индустриальной экономике, в которой расширенное воспроизводство становится практически обязательным. Социальный престиж в обществе стал определяться успехом, а успех зависел от расширения бизнеса, а значит, утвердились идеи: во что бы то ни стало придумать, как разбогатеть; использовать все, чтобы производство росло [5, с. 82].

В результате автор, на основе изученных понятий, предлагает следующее определение: «развитие бизнеса — это непрерывные действия по улучшению деятельности компании, ставшие для большинства бизнесменов подсознательной потребностью, реализующиеся обычно по общеизвестным схемам, позволяющие лучше удовлетворять потребности общества и приносить его владельцу дополнительную прибыль».

В данном определении устранены основные неточности, допущенные изученными выше авторами. При этом выделение таких элементов как «подсознательная потребность бизнесмена», «реализующейся по общеизвестным схемам» является научной новизной. Она заключается в применении общеизвестных аспектов по новому назначению (в данном случае в рамках термина «развитие бизнеса»).

Таким образом, данное определение точно раскрывает суть изучаемого понятия, в нем обобщены все преимущества, изученные в других работах и изложены все основные признаки. Особо отметим, что в современных условиях бизнеса именно его непрерывное развитие является ключевым фактором влияющим на успешное существование бизнеса. Принятие подобной позиции, отображенной в авторском термине, отечественными бизнесменами позволит им сохранить бизнес и успешно использовать все возможности для его развития.

Литература:

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегия, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. — М.: Альпина Паблишер, 2002. 287 с.
2. Валитов Ш.М. Эффективность макроэкономической системы: теория и практика — Москва: Экономика, 2011. — 192 с.
3. Волков М. А., Козлова Е. А. Причины замедления темпов экономического роста в России. Развитие российской экономики: проблемы и перспективы. Сборник статей участников V Международного научного студенческого конгресса. 2014. С. 273–277.
4. Волков Ю.Е. Социология труда. — М.: Издательский дом «АТ и СО», 2013. — 536 с.
5. Гринин Л.Е. Психология экономических кризисов // Историческая психология и социология истории. 2009. Т. 2. № 2. С. 75–99.
6. Зайцева А.С. Теоретические основы понятия «потенциал предприятия» // Международная научно — практическая конференция «Актуальные проблемы современной науки: свежий взгляд и новые подходы» в 2 ч. / Приволжский научно — исследовательский центр. — Йошкар-Ола: Коллоквиум, 2012. С. 87–89.
7. Зиннатуллина Э.Р. Основные факторы, определяющие устойчивое развитие компании // Международный научный журнал «Инновационная наука». 2015. № 3. — С. 29–31.
8. Ивин А.А. Философия: Энциклопедический словарь. — М.: Гардарики, 2004. — 1072 с.

9. Ильичёв Л. Ф. *Философский энциклопедический словарь*. — М.: Советская энциклопедия, 1983. 840 с.
10. Кудряшев А. Ф. Развитие, эволюция, коэволюция: соотношение понятий // *Вестник Башкирского университета*. 2012. № 1. Т. 17. С. 640–644.
11. Кузеванова А. Л. «Теоретические проблемы определения понятий «бизнес» и «культура» // *Известия Волгоградского государственного технического университета*. 2007. № 4. С. 31–34.
12. Куприянова Л. М. Функции финансовой отчетности и их контроль в развитии бизнеса // *Общество: политика, экономика, право*. 2015. № 3. С. 19–25.
13. Кучерова Е. Н. Теоретические основы разработки механизма устойчивого развития предприятия // *Актуальные вопросы современной науки*. 2009. № 6–2. С. 91–101.
14. Макеенко М. В. Особенности и различия понятий «развитие», «экономическое развитие» и «развитие организации» // *Экономика и Управление: Сборник научных трудов* // Издательство СПбГЭУ, 2015. 232 с.
15. Манушин Д. В. Истинные причины мировых экономических кризисов и их воздействие на российскую экономику // *Финансы и кредит*. 2014. № 42. С. 52–70.
16. Манушин Д. В. Новый взгляд на понятие «кризис» // *Экономический анализ: теория и практика*. 2013. № 15. С. 17–24.
17. Манушин Д. В. Обзор, обобщение и оценка теорий экономических циклов и кризисов. Выделение и сопоставление новых теорий: политико-экономического условного цикла и бесконечного кризиса // *Финансы и кредит*. 2016. № 2. С. 9–26.
18. Манушин Д. В. Оценка антикризисного плана российского правительства на 2015 год и выработка мер по его улучшению // *Актуальные проблемы экономики и права*. 2015. № 3. С. 45–54.
19. Манушин Д. В. Оценка антикризисных планов правительства РФ в 2015 и 2016 годах и совершенствование плана правительства РФ по обеспечению стабильного социально-экономического развития России в 2016 году // *Актуальные проблемы экономики и права*. 2016. Т. 10. № 3. С. 5–27.
20. Манушин Д. В. Современная классификация макроэкономических кризисов // *Финансы и кредит*. 2013. № 2. С. 35–46.
21. Мельник Л. Г. *Фундаментальные основы развития*. — Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. 288 с.
22. Назаров А. А. Теоретические основы формирования и развития бизнеса // *Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики*. 2013. № 3(55). С. 54–63.
23. Ожегов С. И. *Толковый словарь русского языка*. — М.: Азбуковник, 1999. 939 с.
24. Переверзин Ю. Н. О понятии «развитие организации (фирмы)» // *Актуальные проблемы и перспективы инновационной агроэкономики*. — Саратов / ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ. — Саратов, 2016. 106 с.
25. Петров А. В. *Развивающее обучение* // *Основные вопросы теории и практики вузовского обучения физике: монография* / Челябинск.: Издательство ЧГПУ «Факел», 2012. 261 с.
26. Прохоров А. М. *Большой энциклопедический словарь*. — М.: Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», 1997. 1456 с.
27. Стёпин В. С. *Новая философская энциклопедия: В 4 т.* — М.: Мысль, 2001. 736 с.
28. Тащенко Ж. Т. *Социология труда: опыт нового прочтения*. — М.: Мысль, 2013. 334 с.
29. Торадо М. П. *Экономическое развитие: Учебник*. — М.: ЮНИТИ, 1997. 667 с.
30. Филончик В. С. Антология понятия «развитие» и его роль в планировании бизнес-систем // *Современные проблемы науки и образования*. 2014. № 6. С. 555–561.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Анализ факторов, влияющих на долю страхования жизни в ВВП РФ

Бирюкова Марина Вячеславовна, студент

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

В статье проведен анализ факторов, влияющих на долю страхования жизни в Российской Федерации. Выявлены факторные признаки, тесно коррелирующие с данным фактором, а также более значимый фактор, по которому был проведен регрессионный анализ и составлено уравнение регрессии.

Ключевые слова: страхование, численность населения, корреляционный анализ, регрессионный анализ, уравнение регрессии

Одним из факторов положительно влияющим на экономику является страхование жизни. С развитием рынка, страхование жизни стало играть более значимую роль. Как следствие, на сегодняшний день сегмент данного рынка развивается с каждым годом. Но, как и у любого «молодого» явления, у страхования жизни есть свои особенности, факторы которые влияют на рост распростра-

нения данного вида услуг и будут целью изучения в данной статье.

В процессе корреляционного анализа необходимо оценить тесноту связи между признаками, установить направление связи. Это позволит выявить факторы, оказывающие наибольшее влияние на результивный признак [1].

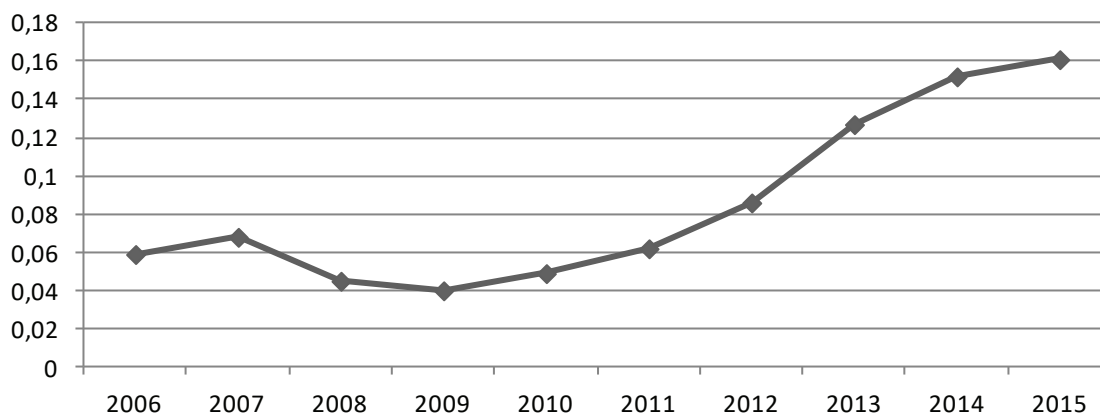


Рис. 1. Динамика доли страхования жизни в ВВП РФ, %

В качестве результивного признака (Y) возьмем долю страхования жизни в ВВП, %, за 2006–2015 гг. На рисунке 1 представлена динамика данного фактора за 2006–2015 гг., из которого видно, что с каждым годом наблюдается рост данного показателя, что свидетельствует о росте спроса на услугу страхования.

В качестве факторных признаков возьмем следующие:

X₁ — Уровень заболеваемости, на одного чел.;

X₂ — Уровень зарегистрированных преступлений, на одного чел.;

X₃ — Средняя премия по страхованию жизни, темп прироста %;

X₄ — Количество ДТП, шт.;

X₅ — Поездки граждан РФ за границу, чел.;

В результате реализации процедуры корреляционного анализа получена матрица парных коэффициентов корреляции (табл. 1).

Проверку полученных значений парных коэффициентов корреляции, возьмём те значения, которые больше $r_{кр}$ ($r_{кр} \geq 0,6$). Значения полученных коэффициентов r_{yx1} , r_{yx4} , r_{yx5} больше критического $r_{кр}$, следовательно, они являются статистически значимыми.

По корреляционной матрице проверяем мультиколлинеарность факторов (т.е. есть ли взаимосвязь между самими факторами), в случае, если существует тесная связь между факторами ($r_{кр} \geq 0,6$), то включать их в одну модель

Таблица 1

Матрица парных коэффициентов корреляции

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅
Y	1					
X ₁	0,607417	1				
X ₂	-0,05011	0,206071	1			
X ₃	-0,30773	-0,12833	-0,24351	1		
X ₄	-0,62885	-0,62885	-0,01231	0,016309	1	
X ₅	0,805909	0,667896	0,155277	-0,36121	-0,7472	1

нельзя. Исключать и подбирать факторы необходимо до тех пор, пока не будет устранена мультиколлинеарность [2].

По результатам корреляционной матрицы видно, что существует связь между всеми факторами, которые могут

быть включены в модель, поэтому их необходимо рассматривать по отдельности [3].

Из всех представленных факторов мы отобрали X₅. Представим регрессионный анализ для данного фактора (табл. 2).

Таблица 2

Регрессионная статистика

Показатели	Значения
Множественный R	0,805909
R-квадрат	0,649489
Нормированный R-квадрат	0,605675
Стандартная ошибка	0,028428
Наблюдения	10

Показатели	df	SS	MS	F	Значимость F
Регрессия	1	0,01198	0,01198	14,8239	0,004876
Остаток	8	0,006465	0,00081		
Итого	9	0,018445			

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика	P-Значение
Y-пересечение	-0,036527084	0,0327943	-1,11382	0,297697
Переменная X 5	0,0000044151	0,00000115	3,850174	0,004876

Коэффициент множественной корреляции R=0,92, что говорит о прямой тесной взаимосвязи признаков в уравнении, то есть с ростом увеличения числа поездок за границу граждан РФ доля страхования жизни будет расти. Коэффициент детерминации R²=0,856. Он показывает, что 85,6% вариации доли страхования жизни зависит от числа поездок за границу граждан РФ, на остальные неучтенные факторы приходится 14,4%. Рассматриваемый фактор является информативным, так как составляет более 50%.

F-фактическое равно 14,82, F-табличное составляет 5,22, исходя из этого можно сделать вывод, что F-фактическое > F-табличное, следовательно, нулевая гипотеза отклоняется и уравнение регрессии считается статистически значимым.

Уравнение регрессии примет вид:

$$\hat{Y}_x = -0,04 + 0,0000044x_5$$

Анализ параметров уравнения регрессии дал следующие результаты, что при увеличении числа поездок за границу на 100 тыс. чел, доля страхования жизни в объеме ВВП среднем увеличивается на 0,44%.

Таким образом, проведя анализ факторов, влияющих на долю страхования жизни в ВВП РФ, мы выяснили, какие факторы влияют на результативный признак: уровень заболеваемости, количество ДТП и число поездок граждан за границу. Для дальнейшего анализа был выбран фактор: число поездок граждан РФ за границу и был проведен корреляционно-регрессионный анализ по данному фактору, из которого наша гипотеза, что данные факторы коррелируют была подтверждена. С экономической точки зрения это легко доказать, так как туроператоры зачастую предлагают своим клиентам страхования жизни при перелете, и этой услугой пользуются зачастую именно в поездках за границу.

Литература:

1. Эконометрика: Учебник / В.Н. Афанасьев, М.М. Юзбашев, Т.И. Гуляева; под ред. В.Н. Афанасьева. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 256с.
2. Тимофеева Т. В., Снатенков А. А. Практикум по финансовой статистике. М.: Финансы и статистика. 2014.
3. Тимофеева Т. В., Снатенков А. А. Статистическая оценка развития валютного рынка РФ // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. — 2011. Т 1. — № 29—1. С. 111—114.

Статистический анализ объема инвестиций в основной капитал в РФ

Конденкова Мария Андреевна, студент

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова

В статье дана оценка динамики объема инвестиций в основной капитал и проведен факторный анализ объема инвестиций в основной капитал в РФ. Построена регрессионная модель высокого качества.

Ключевые слова: инвестиции в основной капитал, валовой внутренний продукт, парный коэффициент корреляции, корреляционно-регрессионный анализ

Рост благосостояния общества, а также развитие экономики основаны на высоком масштабе воспроизводства товаров и услуг. Не последнюю роль в этом процессе выполняют инвестиции. На данный момент капитальные вложения являются одним из основных направлений вложения инвестиций в нашей стране. Для грамотного же вложения инвестиций, знания сложившейся в настоящий момент ситуации в данной сфере, либо ситуации,

которая была ранее, необходимо проводить статистическое прогнозирование инвестиций в основной капитал [1, 2]. В качестве основного инструментария исследования в этом случае выступает методология изучения многомерных временных рядов и, прежде всего, его важнейшая ветвь — корреляционный и регрессионный анализ. На рисунке 1 представлена динамика объема инвестиций в основной капитал с 2005—2015 гг.



Рис. 1. Динамика объема инвестиций в основной капитал в РФ, в %

Визуальный анализ рисунка 1 показал, что инвестиции в основной капитал в Российской Федерации имеют тенденцию к росту до 2007 года, затем с 2007 наблюдается снижение, после, с 2009 года снова имеет место тенденция к росту и продолжается до 2011 года, в 2011 году начина-

ется снижение объема инвестиций и их повышение отмечается лишь в 2015 году.

Проведем корреляционно-регрессионный анализ объема инвестиций в основной капитал в РФ за период 2005—2015 гг. Исходные данные для анализа цен взяты из

базы данных Федеральной службы государственной статистики.

Рассмотрим следующий набор показателей:

Y — Объем инвестиций в основной капитал, темп роста %;

X1 — Валовой внутренний продукт, темп роста %;

X2 — Среднедушевые денежные доходы населения по РФ, темп роста %;

X3 — Численность безработных по РФ, тыс. чел.;

X4 — Степень износа основных фондов в РФ, %;

X5 — Уровень инфляции в РФ, %.

Проведем корреляционный анализ исходных показателей. Для этого строим матрицу коэффициентов парной корреляции (Анализ данных — корреляция) [3].

Таблица 1

Корреляционная матрица

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Y	1,000					
X1	0,876	1,000				
X2	0,742	0,563	1,000			
X3	0,382	0,553	0,525	1,000		
X4	-0,374	-0,229	-0,741	-0,578	1,000	
X5	0,250	0,052	0,274	-0,063	-0,312	1,000

Из корреляционной матрицы видно, что наиболее тесная связь наблюдается между результативным признаком Y и факторными X1 и X2, так как значения коэффициентов корреляции являются наибольшими (табл. 1). На основании полученных данных проведем регрессионный анализ (рис. 2).

Уравнение регрессии:

$$Y = -74,565 + 0,885X_1 + 0,772X_2$$

На основе коэффициентов регрессионного уравнения можно сказать, что

— с увеличением объема ВВП на 1% объем инвестиций в основной капитал в среднем будет увеличиваться на 0,885%;

— с увеличением среднедушевых денежных доходов населения по РФ на 1% объем инвестиций в основной капитал в среднем будет увеличиваться на 0,772%.

ВЫВОД ИТОГОВ						
<i>Регрессионная статистика</i>						
Множественный R	0,925739945					
R-квадрат	0,856994447					
Нормированный R-квадрат	0,821243058					
Стандартная ошибка	6,333471618					
Наблюдения	11					
<i>Дисперсионный анализ</i>						
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>	
Регрессия	2	1923,086189	961,5430945	23,97094171	0,000418227	
Остаток	8	320,9029019	40,11286274			
Итого	10	2243,989091				
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>
Y-пересечение	-74,56497562	32,87466624	-2,268159168	0,053042609	-150,3740919	1,244140672
Переменная X 1	0,88490976	0,213488366	4,145002261	0,003231086	0,392604705	1,377214815
Переменная X 2	0,771961174	0,343608971	2,246626949	0,054855277	-0,020402534	1,564324882

Рис. 2. Регрессионная статистика

Коэффициент детерминации для уравнения составил 0,857, что говорит о том, что 85,7% вариации объема инвестиций в основной капитал зависит от факторов, включенных в модель. На остальные неучтенные в модели факторы приходится 14,3%.

Проверка адекватности модели осуществляется с помощью расчета F-критерия Фишера. Фактическое значение статистики Фишера для коэффициента детерминации составило $F_{\text{факт}} = 23,971$, что выше табличного значения $F_{\text{табл}} = 4,46$, значит нулевая гипотеза отклоняется

и уравнение регрессии является статистически значимым. Построенная модель может применяться для принятия решений и осуществления прогнозов.

Множественный коэффициент корреляции равен 0,926, что свидетельствует о прямой и тесной связи между признаками [4].

Проведем оценку значимости параметров уравнения с помощью *t*-критерия Стьюдента. $t_a = 4,15$, $t_b = 2,25$, $t_{\text{табл}} = 2,3060$. Так как $t_a > t_{\text{табл}}$, то параметр *a* больше табличного значения, таким образом он является статистически значимым, так как $t_b < t_{\text{табл}}$, значит параметр *b* меньше табличного значения, таким образом он является статистически не значимым.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что объем инвестиций в основной капитал в значительной

степени зависит от объема ВВП, что можно объяснить тем, что с увеличением ВВП растет рентабельность деятельности предприятий, увеличивается их прибыль, что позволяет проводить больше капиталовложений. В последнее время в стране произошел ряд изменений, направленных на улучшение инвестиционного и предпринимательского климата в России. Усилия Правительства Российской Федерации и всей системы власти сконцентрированы на обеспечении равных условий конкуренции, защите прав собственности, повышении финансовой прозрачности предприятий и организаций. Все это должно позволить уже в ближайшее время создать условия для значительного притока долгосрочных инвестиционных ресурсов в экономику России.

Литература:

1. Тимофеева Т. В., Снатенков А. А. Оценка инвестиционной привлекательности регионов РФ // Труды V Всероссийской конференции молодых ученых по институциональной экономике. Екатеринбург. 2007. С. 187–190.
2. Снатенков А. А. Оценка инвестиционной привлекательности публичных компаний нефтегазового комплекса: монография / А. А. Снатенков, Н. М. Пахновская. — Оренбург, 2016. 142с.
3. Елисеева И. И. Эконометрика: учебник для магистров / И. И. Елисеева; под ред. И. И. Елисеевой. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 449 с.
4. Тимофеева Т. В., Снатенков А. А. Практикум по финансовой статистике. М.: Финансы и статистика. 2014.

Анализ и перспективы развития рынка информационных технологий в России

Тютина Марина Владимировна, студент
Воронежский государственный университет

Информационные технологии не стоят на месте, считается, что ИТ-отрасль является самой бурно развивающейся в мире. С каждым днем эксперты со всей планеты создают новые технологии и инновации, способные облегчить нашу жизнь и привнести в нее что-то новое. ИТ-индустрия является двигателем экономического роста как мира в целом, так и отдельных государств. Многие страны увидели возможности информационных технологий приносить в экономику государства высокие дивиденды и начали разработку масштабных стратегий, нацеленных на увеличение роли информационных технологий в экономике страны. Повышая эффективность предоставления обществу услуг в разнообразных сферах, таких как здравоохранение, безопасность и образование, информационные технологии позволяют добиться большей социальной устойчивости в государстве. Все это привело к повышению спроса на информационные услуги по всему миру.

1. Наиболее крупным сегментом рынка по объему расходов является *оборудование*. Взрывной рост объ-

емов информации стимулирует спрос на серверы и системы хранения данных. Повсеместное распространение центров обработки данных и облачных решений обеспечивает устойчивый спрос на различные виды сетевого оборудования. Рынок персональных компьютеров постепенно сокращается в объеме, тогда как рынок мобильных устройств уверенно растет. Поставки печатно-копировальной техники сравнительно стабильны, а продажи мониторов неуклонно снижаются.

Спрос на *ИТ-услуги* обеспечивается растущим многообразием и сложностью используемых корпоративных ИТ-систем, требующих больших затрат на установку, интеграцию, обучение и обслуживание.

Наиболее динамичным сегментом мирового рынка ИТ является *ПО*, ежегодный рост которого в последние несколько лет превышал 6%. Свыше половины совокупного объема сегмента формируют различные категории приложений, остальное приходится на системное ПО и средства разработки.

2. *Импорт/экспорт*

По оценкам отечественных и международных компаний показатели экспорт ИТ-продуктов не очень высоки. В сегменте оборудования, однако, наблюдается устойчивый рост и сравнительная конкурентоспособность отечественной продукции, которая представлена на рынках России и стран Таможенного союза. Экономический кризис и внешнеполитические противоречия последних лет, а также санкции западных стран существенно ограничили возможности для развития данного направления, особенно в сегментах информационных услуг и программного обеспечения.

В 2014 году в условиях санкций со стороны западных стран на первый план вышли вопросы разработки и внедрения *импортозамещающих технологий*. Развитие собственной ИТ-продукции для ОПК, госструктур и стратегически значимых предприятий признано важнейшим направлением работы по обеспечению внутренней безопасности России.

За период времени с 1996 по 2015 можно проследить положительную тенденцию в динамике экспорта ИТ-продуктов российского производства 2012 год отмечен очень резким скачком объемов экспорта, который, однако, в 2014 году был вновь снижен, что объясняется введением многими странами санкций в отношении нашей страны по политическим причинам.

3. Динамика развития рынка ИТ

Для начала рассмотрим основные драйверы и ограничители данного сектора отечественной экономики. К факторам, ускоряющим развитие рынка ИТ отнесем:

- принятое руководством страны решение о переносе центров хранения и обработки персональных данных внутрь страны,
- старт государственных программ по поддержке и развитию данной отрасли. Это увеличит спрос и на оборудование, и на соответствующее ПО, и на квалифицированные кадры
- налаживание отношений России и Китая, а также создание Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС)

Однако развитие информационных технологий в России сопряжено с рядом трудностей.

- Нестабильная политическая и экономическая ситуация

- Слабый рубль, политическая и экономическая неопределенность ускоряют отток капитала из Российской Федерации.

- Всплеск инфляции и рост цен на импортную продукцию также существенно тормозят развитие рынка ИТ

- Высокий уровень инфляции подрывает доверие потребителей и негативно сказывается на всем рынке.

4. Тенденции

Третья платформа

«Третья платформа», развитие которой в ближайшие несколько лет приведет к трансформации бизнес-моделей в большинстве отраслей.

Эксперты аналитической компании IDC отмечают важность и стратегическое значение третьей платформы для развития бизнеса будущего. Они утверждают, что в течение ближайших трех лет информатизация бизнеса послужит причиной изменения всей макроэкономической ситуации, и производители, использующие инновационные информационные системы и продукты будут только увеличивать свою прибыль.

Конвергенция

Решения конвергентной инфраструктуры — емкие, эффективные с точки зрения затрат, гибко настраиваемые и энергосберегающие системы класса «все в одном» — основаны на новейшем оборудовании и позволяют комплексно справляться с проблемами, связанными с вышеупомянутыми ограничивающими факторами.

ИТ-аутсорсинг

ИТ аутсорсинг подразумевает передачу другой компании довольно широкого спектра функций, связанных с обслуживанием информационных систем, компьютеров и офисной техники, позволяет сконцентрироваться на профильных направлениях, наладить работу информационных систем, решить проблему нехватки высококвалифицированных ИТ-специалистов, снизить риск потери важных данных, уменьшить затраты на обеспечение работы ИТ-отдела.

Показатели развития рынка ИТ в государственном секторе экономики.

1. ИТ-бюджеты федеральных органов власти в 2016 году

Таблица 1

Название ОГВ	ИТ-директор	бюджет в 2016г, тыс.руб	бюджет в 2015г, тыс.руб.	Динамика 2016/2015
ПФР	Николай Елистратов	12 565 912	11 705 326	7,4%
МВД	Александр Махонов	12 184 689	7 223 373	68,7%
Федеральное казначейство	Сергей Гуральников	11 786 894	7 925 467	48,7%
ФНС	Андрей Петрушин	11 210 106	8 565 094	30,9%
Минкомсвязи	Олег Пак	9 023 104	2 170 770	128,3%

2. ИТ-бюджеты регионов

Таблица 2

Субъект Российской Федерации	Объем финансирования в 2015 г. (на 1000 человек населения), тыс. руб.	Объем финансирования в 2016 г. (на 1000 человек населения), тыс. руб.	Общий объем финансирования в 2015 г., тыс. руб.	Общий объем финансирования в 2016 г., тыс. руб.	Изменение 2016/2015
Москва	1 135	1 197	13 838 543	14 602 357	5,5%
Санкт-Петербург	463	449	2 403 653	2 328 945	-3,1%
Московская область	307	226	2 222 912	1 637 193	-26,3%
Республика Татарстан	362	333	1 394 161	1 285 064	-7,8%
Новосибирская область	327	462	898 286	1 269 736	41,4%

3. Выручка ИТ-компаний от проектов в госсекторе,

Таблица 3

Компания	Выручка от проектов в госсекторе за 2015 год, тыс. руб.	Выручка от проектов в госсекторе за 2014 год, тыс. руб.	Динамика выручки 2015/2014
Техносерв	15 639 427	11 374 239	37,5%
Систематика	9 489 214	5 037 409	88,4%
ITG	8 528 880	7 982 640	6,8%
Ай-Теко	7 158 612	3 096 063	131,2%
ЛАНИТ	5 235 363	4 220 624	24,0%

ИТ-бюджеты федеральных органов власти имеют положительную динамику роста. ИТ-бюджеты регионов показывают весьма различную динамику, а разрыв между регионами лидерами и отстающими остаётся весьма значительным. Выручка ИТ-компаний от проектов в госсекторе в среднем уверенно увеличивается.

Из этого следует, что государство активно вмешивается в развитие рынка информационных технологий. На основании данных о величине ИТ-бюджетов органов можно сделать однозначный вывод о значительном росте заинтересованности как государства, так и общества в развитии данной сферы, так как внедрение инноваций позволит гражданам быстрее и продуктивнее взаимодействовать с госструктурами.

На основании данных об ИТ-бюджетах регионов можно сделать вывод о крайне неравномерном распределении инвестиций в рамках рынка информационных технологий. Разрыв между объемами финансирования и динамикой роста инвестиций разных регионов колоссален, что можно объяснить последствиями экономического кризиса, особенности экономической деятельности региона и продуктивностью работы местных властей.

Объемы выручки ИТ-компаний от проектов в государственном секторе экономики говорят о заинтересованности

властей в развитии данного направления и самих игроков рынка в работе в данной сфере. По полученным данным можно сделать вывод о безусловном росте активности в данном секторе экономики, так как показатели динамики положительны и в отдельных случаях превышают 130%.

На данном графике представлено изменение структуры рынка на протяжении периода с 2011 до 2016 г. На его основании можно говорить о том, что такие сегменты рынка как связь и it-обслуживание примерно постоянны на всем периоде времени. В то же время услуги, называемые Co-location и Dedicated server, представляющие собой аренду, размещение и работу по обслуживанию серверов для крупных сетевых проектов, становятся все менее востребованы, а на смену им приходит эра облачных платформ, размеры присутствия на рынке которых стремительно увеличиваются с каждым годом.

Выводы

Рынок информационных технологий неразрывно связан с достижениями науки и технического прогресса, поэтому его развитие не ограничивается только экономическими факторами. В современном мире ИТ, а в частности информация, представляют собой стратегически важный объект

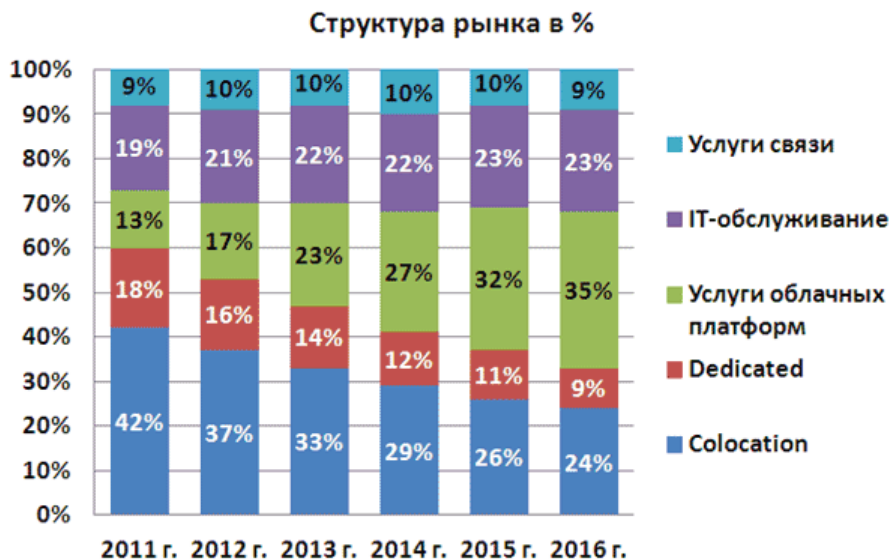


Рис. 1. Структура рынка в%

как для государства, так и для частных компаний. Технологии будущего постепенно становятся реальностью и меняют всю нашу жизнь, от быта до глобальной экономики. Роль ИТ растет с каждым днем, поэтому изучение этой отрасли экономики и отслеживание динамики ее развития очень важно в любом виде экономической деятельности.

Своевременное внедрение новых решений для бизнеса, таких как ИТ-аутсорсинг, технологии третьей платформы и конвергентная инфраструктура позволят снизить издержки и повысить эффективность любого предприятия, оставаться конкурентоспособным на рынке и развиваться в ногу со временем.

Литература:

1. Агапов В., Яковлев С., Пратусевич В. Обзор и оценка перспектив развития мирового и российского рынков информационных технологий [Электронный ресурс]// URL: <http://www.moex.com/p8686/?nt=106> (дата обращения 13.04.2017)
2. Позиции России на мировом рынке ИТ [Электронный ресурс]//БИТ. Бизнес & информационные технологии. — 2017. — № 01(64). — URL: <http://bit.samag.ru/archive/article/1789> (дата обращения 13.04.2017)
3. Объем продаж российской индустрии разработки ПО [Электронный ресурс]//БИТ. Бизнес & информационные технологии. — 2017. — № 01(64). — URL: <http://bit.samag.ru/archive/article/1790> (дата обращения 13.04.2017)
4. Информационные технологии 2017 года [Электронный ресурс]//БИТ. Бизнес & информационные технологии. — 2017. — № 01(64). — URL: <http://bit.samag.ru/archive/article/1795> (дата обращения 13.04.2017)

ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Государственное регулирование и мониторинг иммиграционных потоков как фактор обеспечения экономической безопасности России

Латышева Наталия Александровна, кандидат философских наук, доцент
Российский университет транспорта (МИИТ)

В статье проанализировано влияние иммиграции на показатели экономической безопасности государства. Сделан вывод о необходимости включения в индикативную систему экономической безопасности еще одного показателя — индикатора «уровень иммиграционного потока».

Ключевые слова: иммиграция населения, демографическая безопасность, иммиграционная политика, экономическая безопасность России

Высокая динамика иммиграции ставит множество задач перед обществом и государством. Иммиграция, рассматривается как межгосударственное движение рабочей силы, является элементом институциональной структуры рынка труда. Одновременно рынок труда является неотъемлемой составляющей экономики принимающего государства, а также важнейшей компонентой одного из классических факторов производства, в связи с этим иммиграция влияет не только на отдельные составляющие институциональной структуры рынка труда, но и на институциональную среду государства в целом.

Следует отметить, что на количество иммигрантов, как отмечают специалисты [1; 2; 5], в первую очередь влияет рынок труда. На предложение рабочей силы (количество иммигрантов) влияние оказывают спрос на труд (количество вакантных рабочих мест) и цена на труд (средняя заработная плата по региону). Таким образом, регулируя среднюю заработную плату (увеличение или снижение налоговой базы) и количество вакантных рабочих мест (запрет заниматься определенными видами деятельности иностранным гражданам) можно, даже с учетом наличия «нелегального» рынка, оказывать влияние на численность иммигрантов в стране или регионе.

С учетом этого, представляется, что наиболее актуальными на сегодняшний момент являются задачи восстановления высоких показателей трудового потенциала. В условиях острой демографической ситуации в стране, привлечение иностранных граждан имеет важное значение не только в целях восстановления количественной составляющей экономически активного населения, но и играет важную роль в воспроизводстве рабочей силы на стадиях ее формирования, распределения, обмена и использования. Иммиграция в настоящее время является важнейшим ресурсом, спо-

собствующим развитию глобализации и укрепления мирохозяйственных связей. Поэтому стоит говорить о роли иммиграции как людском ресурсе развития экономики принимающего государства, стратегического назначения [3; 4; 7].

На основании изложенного, а также в связи с объективной необходимостью государственного регулирования процесса иммиграции, необходимо включить в индикативную систему экономической безопасности еще одну составляющую — индикатор «уровень иммиграционного потока» и установить пороговые для него значения, при соблюдении которых иммиграция выступает как ресурс экономической безопасности. Иммиграция только тогда является людским ресурсом экономической безопасности страны-реципиента, когда пороговые значения предлагаемого индикатора экономической безопасности — уровня иммиграционного потока — не превышены.

Понимание иммиграции как ресурса экономической безопасности страны-реципиента может применяться при составлении баланса трудовых ресурсов страны в процессе формирования экономически безопасной институциональной структуры рынка труда в России. В связи с тем, что влияние иммиграции на показатели экономической безопасности полярно, что выражается в положительном влиянии на ВВП и одновременно негативном влиянии на отток капитала, возникает проблема, заключающаяся в недостаточном для роста ВВП количестве иммигрантов, ограниченном необходимостью снизить отток капитала.

Одними из выходов из данной ситуации могут быть меры по «удорожанию» жизни в России иммигрантов. Такими мерами могут быть повышение госпошлин и налогов, и улучшение административного контроля, увели-

чивающего долю иностранных граждан, работающих на законных основаниях. Необходимо развивать эффективность миграционной политики, количество квот на иностранных граждан должно отражать реальные потребности экономики России в иностранных работниках.

Иммиграционный поток обладает своими пороговыми значениями, превышение которых неизбежно приводит к превышению значений некоторых индикаторов экономической безопасности. В этой связи в индикативную систему экономической безопасности необходимо включить

индикатор «уровень иммиграционного потока» и установить пороговое для него значение (см. табл. 1).

В абсолютных показателях пороговые значения иммиграционного потока для индикатора уровня преступности соответствует 65 млн иностранных граждан, а для индикатора уровня вывоза капитала — 16 млн иностранных граждан. Стоит учесть, что для обеспечения постоянного роста ВВП (что требует пороговое значение индикатора) достаточно текущего уровня роста производительности труда коренного населения.

Таблица 1

Уровень иммиграционного потока в системе индикаторов экономической безопасности

Индикаторы экономической безопасности	Пороговое значение индикаторов	Соответствующее пороговое значение предлагаемого индикатора — уровня иммиграционного потока
Уровень роста ВВП по сравнению с предыдущим периодом, %	100%	Не менее 62 иммигрантов на 1000 жителей коренного населения
Уровень роста ВВП на душу населения, %	100%	Не менее 62 иммигрантов на 1000 жителей коренного населения
Уровень безработицы по методологии МОТ, %	7%	—
Уровень преступности (число преступлений на 100 тыс. населения), тыс.	5	Не более 500 иммигрантов на 1000 чел. коренного населения
Уровень вывоза капитала, % к ВВП	2	Не более 112 иммигрантов на 1000 чел. коренного населения
Дефицит федерального бюджета, % ВВП	0,5	—
Уровень иммиграционного потока (иностранцев на 1000 чел. коренного населения)	Не более 112 иммигрантов на 1000 чел. коренного населения	—

Иммиграция выступает как процесс, способствующий воспроизводству трудовых ресурсов и оказывающий непосредственное влияние на воспроизводство рабочей силы, призванный восстановить количественную составляющую, а также включающий в себя процессы формирования, распределения, обмена и использования иностранной рабочей силы, подготовку, переподготовку и повышение квалификации.

Названные компоненты воспроизводства иностранной рабочей силы сегодня лишены регулирования со стороны государства. Данное обстоятельство, как отмечают специалисты [1; 6; 7] представляет собой проблему, требующую системного подхода и разрешения в самое ближайшее время. Отсутствие предпринимаемых мер в данной области может стать одной из причин возникновения угроз экономической безопасности государства под воздействием иммиграции.

В этой связи, необходимы меры по совершенствованию управления процессом иммиграции в целях обеспечения экономической безопасности, через осуществление мероприятий по регулированию не только количественной составляющей иммиграции, но и управлению ею на стадиях формирования, распределения, обмена и использования

иностранной рабочей силы, подготовки, переподготовки и повышения квалификации.

На стадии формирования иностранной рабочей силы необходимо осуществлять мониторинг, регулирование, контроль количества прибывающих иностранных граждан. Данная мера позволит достичь необходимого равновесия и результатов с точки зрения обеспечения экономической безопасности. Формирование иностранной рабочей силы может также включать в себя меры по соразмерному обучению, повышению квалификации и трудового потенциала иностранных работников.

Распределение, обмен и использование иностранной рабочей силы связано в настоящее время с притоком иммигрантов в наиболее успешные трудоизбыточные регионы с развитой инфраструктурой. Данный процесс является естественным, их территориальное распределение в трудонедостаточные регионы не даст значительного экономического эффекта, но может быть полезно для развития отрасли сельского хозяйства. Кроме того, с учетом мер по формированию иностранной рабочей силы, обучившиеся иностранные работники, с определенным набором навыков и умений могут служить впоследствии фактором развития инфраструктуры в трудонедостаточных регионах. Также

стоит говорить о диверсификационном распределении иностранных граждан по отраслям, чтобы избежать установившегося в последние годы практически полного замещения некоторых профессий иностранными гражданами.

Литература:

1. Дмитриев, Д.Ю., Медведева, Е.А., Охотников И.В. Анализ особенностей изменения объема и структуры миграционных потоков в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 12—3.
2. Ионцев В. А. Классификация основных теоретических подходов в изучении миграции населения // Миграция в России. 2000—2012. Хрестоматия в трех томах / Гл. ред. И. С. Иванов. — М: Спецкнига, 2013.
3. Охотников И. В. Международная конкурентоспособность России как синергия экономических, социальных и политических институтов страны // Проблемы безопасности российского общества. — 2014. — № 1.
4. Охотников И. В., Сибирко И. В. Локализация в условиях глобализации / Охотников И. В., Сибирко И. В. // Проблемы безопасности российского общества. — 2015. — № 3.
5. Рязанцев С. В. Вопросы терминологии и трактовки миграции // Миграционные процессы в России / Под ред. В. В. Локосова и Л. Л. Рыбаковского — М: Экон-информ, 2014.
6. Сибирко, И. В., Охотников, И. В. Государство и рынок: модели эффективного взаимодействия / Охотников И. В., Сибирко И. В. // Предпринимательство. — 2013. — № 8.
7. Хубиев К. А. Глобализация и национальная безопасность // Логистика и безопасность России / Под ред. Т. М. Степанян. — М.: МАКС Пресс, 2016.

Методологические подходы к оценке национальной конкурентоспособности

Панько Юлия Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Российский университет транспорта (МИИТ)

В статье проанализированы методологические подходы к оценке национальной конкурентоспособности. Сделан вывод о необходимости использования социально-экономических показателей в мониторинге и оценке конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальной экономики, оценка международной конкурентоспособности, критерии национальной конкурентоспособности

Современные определения национальной конкурентоспособности, принятые рядом официальных организаций или предлагаемые отдельными учеными, по существу опираются на неоклассический синтез, институциональный подход в экономической теории. В частности, это относится к принятому странами ОЭСР общему определению конкурентоспособности как способности компаний, отраслей, регионов и наций обеспечивать сравнительно высокий уровень жизни населения, доходов и заработной платы, оставаясь открытыми для международной конкуренции.

Конкурентоспособность страны является политико-экономическим феноменом. Процветание страны, её конкурентоспособность в условиях глобализации определяют эффективные политические и экономические институты. Которые, по существу представляют собой особую разновидность капитала — общественный капитал. Без преувеличения можно утверждать, что это самый ценный компонент национального богатства. Именно он обеспечивает производительное (эффективное) рыночное использование и природных, и производственных, и человеческих ресурсов, превращая их в капитал — блага, наращивающие богатство страны [5, С. 60].

Анализ современных концепций как западных, так и отечественных авторов, исследующих феномен конкурентоспособности экономических систем демонстрирует нам то, что проблема конкурентоспособности страны понимается многими в парадигме сравнительного преимущества сформированного государством, национального пространства, обеспечивающего внутреннее единство (целостность) детерминантов, например как у М. Портера «национального ромба» [7]. Это позволяет обеспечить лучшие условия для достижения успеха в международной конкуренции национальным компаниям данной страны. При таком подходе естественно стремление отразить в количественных оценках конкурентоспособности воздействие максимально большого числа различных характеристик, что в свою очередь приводит к попыткам построения комплексных индексов конкурентоспособности.

Наиболее эффективное продвижение по этому пути демонстрирует исследовательский и издательский проект Всемирного экономического форума (ВЭФ) «Конкурентоспособность. Глобальный Обзор». Этот проект действует уже более 30 лет. Его цель — выявление и анализ основных факторов, определяющих уровень конкуренто-

способности и экономический рост в отдельных регионах и странах. Международная оценка экономик различных стран, в том числе России, проводится ежегодно ВЭФ и публикуется о «Отчете по глобальной конкурентоспособности» [11]. Данные рейтинги отражают рост или спад конкурентоспособности экономик стран и они, наряду с рейтингами крупнейших в мире рейтинговых агентств, дают сигналы для инвесторов для вклада в ту или иную экономику.

Индекс глобальной конкурентоспособности (GCI) включает в себя 12 слагаемых конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Слагаемыми являются: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал».

Анализ мировых тенденций экономического развития показывает, что ни одна страна не способна контролировать риски собственной экономики, повышать свою национальную конкурентоспособность, не имея сильных позиций в транспортно-логистической инфраструктуре. Это обусловлено тем, что современная конкуренция — это конкуренция глобальных цепей поставок [4; 6]. В этой связи, цепи поставок, сети требуют сквозного управления процессами, а не отдельными его звеньями. Это возможно, как отмечают специалисты [2; 5; 8; 9], только в результате внедрения системного, интегрированного подхода к управлению экономикой на макроэкономическом уровне.

Многие специалисты сходятся на мнении, что ключевую роль в росте конкурентоспособности российской экономики должно сыграть государственное стимулирование [2; 5; 9; 10]. В настоящий момент государственное стимулирование находится лишь в стадии формирования, причем на ее начальном этапе. В связи с этим, первостепенный интерес представляет опыт государственного воздействия на национальную конкурентоспособность, накопленный в развитых странах-членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), а также в Новых индустриальных странах (НИС) первого (Тайвань, Республика Корея, Гонконг, Сингапур) и второго (Бразилия, Чили, Аргентина и др.) поколения. Все эти страны последовательно идут по «верхнему пути к конкурентоспособности» [10, С. 46], основывающемуся на ускоренном освоении новейших мировых знаний и технологий, а также развития собственных НИОКР и собственного инноваци-

онного производства. Такое направление развития экономики обеспечивает любой стране, идущей по этому пути, достойное положение среди лидеров мирового хозяйства.

Существует и альтернативная оценка конкурентоспособности национальных экономик. Данную оценку проводит ведущий в Европе институт менеджмента Institute of Management Development (IMD), базирующийся в Лозанне (Швейцария). В отличие от оценки глобальной конкурентоспособности ВЭФ оценка IMD основывается в большей степени на количественных показателях.

Необходимо отметить, что оценки конкурентоспособности ВЭФ и IMD подвергаются критике со стороны российского научного сообщества. Например, доктор экономических наук, профессор Барковский А.Н. обращает внимание на то, что «российскую экономику оценивают по параметрам иным, непривычным для нее цивилизационным ценностям национальной конкурентоспособности, которые в нашей стране являются далеко не приоритетными» [1, С. 15]. По оценкам профессора Кудрова В.М. [3, С. 3–13], руководителя Центра международных социально-экономических сопоставлений Института Европы РАН, современные расчеты, которые ежегодно проводит ВЭФ, носят во многом формальный и даже искусственный характер, ибо применяемая в них математическая техника не всегда органически увязывается с естественными, экономическими и социальными факторами.

Что же предлагает российская экономическая мысль, будучи явно неудовлетворенная наработками ВЭФ, его сторонников и последователей по поводу оценки конкурентоспособности национальной экономики? Практически опровергается целевая функция, положенная в основу модели соревновательности стран в качестве национально-государственных образований. По словам академика Львова Д.С., Россия созрела для того, чтобы предложить миру новую модель социально-экономического развития. Эта новая модель, в отличие от Вашингтонского консенсуса, должна быть выстроена на принципиально иных аксиоматических принципах. Главное ради чего проводятся реформы, — это человек, его нужды и чаяния, его внутренний мир, социальная стабильность общества, где каждый чувствует себя в своей стране, как у себя дома.

Такие социально-экономические показатели, как качество и уровень жизни населения, включающие в себя, увеличение продолжительности жизни населения, сокращение социального неравенства, рост затрат на науку, образование, культуру и здравоохранение, постоянно повышающаяся доля наукоемкого сектора в национальном ВВП, сокращение безработицы должны быть признаны несомненно более значимыми для общества, чем обеспечение так называемой макроэкономической финансовой стабилизации.

Литература:

1. Барковский А.Н. Давосский экономический форум и международная конкурентоспособность России / Конкурентоспособность России в мировой экономике. — М.: МГИМО-Университет, 2007.

2. Иванов А. П., Охотников И. В. Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в России // Журнал для акционеров. — 2010. — № 9–10.
3. Кудров В. М. К оценке конкурентных позиций стран в современном мире // Вопросы статистики. — 2006. — № 5.
4. Охотников И. В., Сибирко И. В. Локализация в условиях глобализации / Охотников И. В., Сибирко И. В. // Проблемы безопасности российского общества. — 2015. — № 3.
5. Охотников И. В. Международная конкурентоспособность России как синергия экономических, социальных и политических институтов страны // Проблемы безопасности российского общества. — 2014. — № 1.
6. Охотников И. В., Сибирко И. В. Системный подход как методологическая основа управления логистическими бизнес-процессами в цепях поставок // Логистика. — 2014. — № 1.
7. Портер М. Е. Международная конкуренция. Пер. с англ. / Под ред. В. Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 1993.
8. Сергеев В. И. Управление цепями поставок. — М.: Издательство Юрайт, 2014.
9. Сибирко И. В., Охотников И. В. Государство и рынок: модели эффективного взаимодействия // Предпринимательство. — 2013. — № 8.
10. Субботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности // Вопросы экономики. — 2006. — № 2. — С. 46.
11. The Global Competitiveness Report 2014–2015. World Economic Forum. Geneva, 2017 // www.weforum.org

Справедливость распределения доходов как приоритет и основа социальной политики государства

Степанян Тамара Мирзаевна, кандидат экономических наук, доцент
Российский университет транспорта (МИИТ)

В статье проанализирован институт социальной справедливости как основа современного государства. Сделан вывод о наличии существенной межотраслевой дифференциации доходов в России, что консервирует её сырьевую ориентацию и бедность.

Ключевые слова: социальная справедливость, дифференциация доходов населения, бедность, социальная политика государства

Кважнейшим социальным потребностям человека относится потребность в справедливости. От степени ее удовлетворения значительно зависят качество жизни и результативность хозяйственной деятельности. Хотя каждый человек имеет представление о справедливости, ее определение достаточно сложно.

В первом приближении справедливость целесообразно рассматривать как равенство возможностей. Различное понимание справедливости проявляется, прежде всего, в сферах и направлениях реализации равенства возможностей: распределение общественного богатства и продуктов труда; защита достоинства и имущества граждан; доступность образования и медицинской помощи; развитие и использование природных способностей; поведение на рынках труда, товаров и ресурсов; участие в управлении предприятием, деятельности региональных и государственных органов власти.

Первый из этих аспектов часто сводится к равенству в имуществе и потреблении. Эксперимент, проведенный над гражданами стран бывшего социалистического лагеря, показал, что ориентация государства на такое понимание справедливости ведет в тупик. Вместе с тем для

относительно небольшой группы людей, объединенных религиозной или другой идеей, равенство в имуществе и потреблении может быть не только достижимо, но и эффективно. Примерами мог служить хозяйства религиозных общин.

Распределение доходов существенно зависит от их структуры. В общем случае личные доходы формируются из трех основных источников: труд, собственность и общественные фонды. Наиболее справедливым обычно считается распределение по труду. За последние 100 лет в развитых странах доли дохода от труда и из общественных фондов увеличились при многократном повышении качества жизни. Это показывает, что более справедливое распределение доходов способствует росту эффективности. Вместе с тем проблема оптимизации структуры доходов, еще далека от решения.

Дифференциация доходов в стране существенно зависит от достигнутого уровня экономического и социального развития, в том числе от производительности труда, характеристик благосостояния, степени демократизации общества. В результате многих исследований [1; 3; 4; 7] установлено, что уровень дифференциации доходов на-

селения в развитых странах существенно меньше, чем в развивающихся. Иначе говоря, чем беднее страна, тем больше различия между богатыми и бедными.

Второй аспект справедливости — равенство возможностей в защите достоинства и имущества граждан. Прежде всего, он характеризуется тем, что в законодательстве всех цивилизованных стран, конвенциях Международной организации труда и других документах международных организаций подчеркивается равенство всех граждан перед законом, необходимость защиты их чести, достоинства, имущества. Однако, реальное соблюдение этих требований в современном обществе, как отмечают специалисты [2; 5; 8], еще не обеспечивается в одинаковой мере для всех граждан.

Равенство возможностей для развития и использования природных способностей человека является одной из важных характеристик справедливости общественных отношений. В цивилизованных странах эти возможности сейчас значительно больше, чем в начале XX в. и ранее. Поскольку реализация способностей в значительной степени зависит от социального происхождения, образования и воспитания, постольку в этой сфере еще сохраняется неравенство. Уменьшение этого вида неравенства соответствует интересам не только тех, кто обладает большими способностями, но и всего общества. В условиях рыночной экономики справедливость часто рассматривается как равенство возможностей на рынках труда, товаров и ресурсов. Практически это то, что понимается под справедливой конкуренцией, проблемы и предпосылки которой рассматриваются в работах по общей экономической теории.

Стремление справедливо распределить блага в обществе, сгладить неравенство доходов граждан, на первый взгляд, является утопичным. Однако страна, в которой быстро увеличиваются темпы экономического роста, но при этом одновременно сохраняется неравенство доходов и эксплуатация труда, неизбежно идет навстречу своей гибели. Эта идея становится сегодня основным лейтмотивом авторских публикаций на страницах экономических журналов [1; 2; 3; 5; 7].

Усиление социального неравенства внутри государства, размывание консолидирующего общества среднего класса ведёт к социальной напряжённости, расколу общества на непримиримые группы, способствует росту криминализации государства, что, в конечном счете, угрожает его национальной безопасности [5, с. 58]. Выбирая социальную справедливость как базовый принцип социального государства, правительство может и должно координировать рост доходов своих граждан, сглаживать неравенство доходов. Расширение участия государства во всех аспектах экономической и общественной жизни естественная и неизбежная реакция на растущее стремление к достижению не только эффективности, но и социальной и экономической справедливости [4, с. 22–23].

Цели и средства государственного вмешательства в экономику составляют содержание экономической по-

литики. Задачей экономической политики является регулирование отношений между людьми, складывающихся по поводу производства и распределения благ в обществе. Ещё в XX веке экономическая мысль сформулировала важнейшие методологические принципы экономической политики государства: это принцип эффективности производства и принцип справедливости распределения доходов [7, с. 196].

Принцип эффективности производства выражает стремление обеспечить граждан государства наибольшим количеством продуктов при заданном объеме затрат. В соответствии с принципом эффективности производства необходимо использовать национальные ресурсы так, чтобы получить быстрый рост конечного продукта непроизводственного назначения в оптимальной структуре, и при минимальных затратах общества. Однако при этом можно нарушить принцип справедливости распределения доходов.

Принцип справедливости распределения доходов выражает стремление сгладить неравенство доходов граждан страны и увеличить доход каждого по его вкладу в рост эффективности производства. Нарушение этого принципа в России, как отмечают специалисты [1; 2; 3; 4] наглядно проявляется в росте доходов господствующих социальных слоёв за счет уменьшения доходов других не в связи с большим их вкладом в рост общественного благосостояния, а в связи с главенствующей ролью в распределении благ, несправедливого распределения благ.

По данным Росстат, реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен), по предварительным данным, в 2016 г. по сравнению с 2015 г. снизились на 5,9%, в декабре 2016 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года — на 6,1%. До 50% общего объема этих денежных доходов концентрируется у 20% населения страны (Коэффициент Джини за 2016 г. = 0,413). Коэффициент фондов в 2016 году достиг 15,7 (1995 г. — 13,5) [6, с. 205]. Это означает, что на долю 10% наиболее обеспеченного населения приходится до 30% общего объема денежных доходов, а на долю 10% наименее обеспеченного населения — 2%. Известно, что критически опасным в плане социальной безопасности государства считается 7–8 кратный разрыв доходов.

Всё это усугубляется аномально низким, установленным государством, минимальным размером оплаты труда, который в России с 1 июля 2017 года составит 7800 рублей. Крайне низок и часовой уровень оплаты труда. В России на 2016 год он составил 208 рублей (3,5 долл. США) [6, с. 197]. Для сравнения, как отмечает в своих исследованиях В. А. Жуковская [2, с. 9], в Норвегии почасовые затраты на оплату труда составляют 55,03, в Германии — 51, в Великобритании — 37, а в США — 30,56 долл.

Таким образом, статистика труда в России и приведенные исследования, дают возможность подтвердить очевидный факт: наличие постоянной работы, образования (в том числе среднего специального и высшего)

не является гарантией достойного трудового дохода; межотраслевая дифференциация заработных плат в пользу производств топливно-энергетического комплекса, финансовой деятельности затрудняет приток трудовых ресурсов в другие сферы экономики и консервирует ее сырьевую ориентацию и бедность.

Литература:

1. Глазьев С. Ю. Политика социальной справедливости и экономического роста // РЭЖ. — 2005. — № . 11–12.
2. Жуковская В. М. Удельная оплата труда — индикатор конкурентоспособности // Вопросы статистики. — 2009. — № 7.
3. Куликов В. В. Роик В. Д. Социальная политика как приоритет и приоритеты социальной политики // РЭЖ. — 2005. — № 1.
4. Охотников, И. В. Сбережения как фактор повышения качества жизни населения России: автореф. ...канд. эконом. наук: 08.00.05 / Охотников Илья Викторович. — М., 2006.
5. Охотников, И. В. Международная конкурентоспособность России как синергия экономических, социальных и политических институтов страны // Проблемы безопасности российского общества. — 2014. — № 1.
6. Социально-экономическое положение России. 2016: Стат. Сб. / Росстат // www.gks.ru
7. Сибирко И. В., Охотников И. В. Государство и рынок: модели эффективного взаимодействия / Охотников И. В., Сибирко И. В. // Предпринимательство. — 2013. — № 8.
8. Сибирко, И. В., Охотников, И. В. Локализация в условиях глобализации / Охотников И. В., Сибирко И. В. // Проблемы безопасности российского общества. — 2015. — № 3.
9. Управление человеческими ресурсами. В 2 ч. / Под ред. С. А. Баркова, В. И. Зубкова. — М.: Издательство Юрайт, 2016.

ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Механизм выработки управленческих решений в вертикально интегрированной нефтяной компании ОАО «Сургутнефтегаз»

Векессер Светлана Рудольфовна, магистрант
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В современных реалиях управления российскими предприятиями формируются объективные факторы, приводящие к усложнению задач выработки и реализации управленческих решений. Поэтому сегодня на предприятиях реализуются новые механизмы по разработке и реализации управленческих решений, раздвигающие рамки представления о внутренних резервах целенаправленной управленческой деятельности в нефтяных компаниях.

Ключевые слова: механизм выработки, управленческие решения, модель, нефтяная компания, ОАО «Сургутнефтегаз», Upstream, Downstream

Решения — это основные стратегические операции, проходящие в организациях. Принятие успешных решений руководителями организаций означает, что они смогли обойти своих конкурентов, по крайней мере, по трем параметрам: приняли обоснованное «правильное» решение в данной конкретной ситуации; сделали это быстрее; и более успешно его реализовали [2].

Следовательно, под управленческим решением следует понимать процесс осознанного выбора одной из потенциальных альтернатив выхода из определенной управленческой ситуации на основании имеющейся информации и в соответствии с выбранным критерием. При этом реализуемое управленческое решение должно базироваться на своевременной и прогнозируемой информации, исследовании всех факторов, оказывающих прямое воздействие на эти решения, с учетом предвидения его возможных последствий.

Объектом выработки и реализации управленческих решений выступает вся деятельность нефтяной компании в направлениях Upstream, Downstream и корпоративное управление, в частности: стратегическое планирование и разработка тактических и оперативных планов; организация производственных процессов и маркетинговая деятельность; экономическое и финансовое развитие; бухгалтерская и кадровая деятельность; экологическая деятельность; инновационное развитие.

ОАО «Сургутнефтегаз» с точки зрения системного подхода является сложной системой, которая охватывает определенный набор подсистем, и, соответственно, задачами функционирования и развития, которые являются достаточно специфическими.

Осуществляя решения на уровне функциональных менеджеров ОАО «Сургутнефтегаз» стремится сохра-

нить конкурентные преимущества посредством решений, устремленных на сохранение добычи и наибольшее раскрытие резервов действующих месторождений, воплощение новых проектов для обеспечения устойчивого объема добычи углеводородов.

Для того чтобы лучше представить, что может представлять управленческое решение нефтяной компании, необходимо более полно раскрыть сам процесс принятия такого решения, то есть, обозначить его модель. В целом всю процедуру можно представить в виде взаимосвязанного процесса, состоящего из следующих функций: изучение проблемы на основе полученной информации; постановка управленческой задачи (выработка и постановка цели); поиск альтернатив, сравнение и оценка альтернатив; выбор альтернативы (рассмотрение с экспертами и согласование со специалистами всевозможных вариантов решения, формулирование и принятие оптимального решения); внедрение решения, сопровождение и контроль.

Общая схема выработки управленческих решений ОАО «Сургутнефтегаз» представлена на рисунке 1. На схеме отображена структура механизма выработки решений на институциональном уровне ОАО «Сургутнефтегаз», которые более всего зависят от влияния внешних факторов, таких как: потенциал сырьевой базы; мировые цены экспортно-импортных нефтяных сделок; перспективы применения инновационных технологий на всех направлениях нефтяной цепочки; глобальная финансовая нестабильность, вызванная введением финансово-экономических санкций со стороны некоторых западных стран в связи с напряженной геополитической обстановкой в мире.

И как следствие являются стимулом к реализации управленческих решений. Исходя из их продуктивности,

компания ранжирует управленческие решения в таких подсистемах как «геологоразведка», «добыча», «переработка» и «сбыт». В частности, в направлении «Добыча» ОАО «Сургутнефтегаз» ставит перед собой такие цели как: укрепление и развитие минерально-сырьевой базы за счет увеличения темпов и объемов геологических и поисковых работ и приобретения новых перспективных участков недр; разработка и применение инноваций, расширение области внедрения современных технологий и техники, повышающих эффективность освоения и раз-

работки месторождений, в том числе с трудноизвлекаемыми запасами; стабилизация объемов производства на целевом уровне; формирование и развитие новых центров добычи углеводородного сырья; обеспечение высокого качества выполняемых работ и контроль над затратами.

В процессе управления нефтяной компанией довольно часто возникают схожие ситуации, в которых можно использовать ранее разработанные управленческие решения, если они помогут эффективно справиться с имеющейся проблемой [1].



Рис. 1. Схема выработки управленческих решений в ОАО «Сургутнефтегаз»

Поэтому на первом этапе для того чтобы добиться определенных результатов за счет различных вариантов решений нефтяная компания изучает аккумулированный опыт, потому как проблемы с состоянием сырьевой базы, снижением позитивной динамики добычи нефти не являются новыми для нефтяных компаний. Кроме этого прорабатывается опыт решения подобных проблем и достижения обозначенных целей другими нефтяными компаниями, которые осуществляют свою деятельность

в сходных экономических условиях, особенно в разрезе наращивания инновационного потенциала добычи углеводородов. На этапе «Формулирование проблемы, постановка целей (задач)» осуществляется постановка проблемы и ее экспликация, конкретизация целей.

На третьем этапе «Выработка ограничений» после осмысления проблемы и четкой ее постановки, изучаются условия для результативного исполнения управленческих решений, а именно условия, относящиеся к ус-

ловиям риска и неопределенности, оказание влияния на такие условия с целью их корректировки, а также группировка и исключение избыточных ограничений с целью разрешения обнаруженной проблемы и достижения поставленных целей. На следующем этапе разрабатывается адекватная система оценочных показателей во всех подсистемах деятельности нефтяной компании для использования их на последующих этапах.

На пятом этапе «Подготовка альтернативных вариантов управленческих решений» осуществляется детализация вероятных альтернатив решений, а также снижение их множества. Последнее гарантируется с помощью отсеивания решений в вариационной воронке на базе совокупного учета критериев оценки и выбора одного или группы из нескольких вариантов решений для реализации.

На шестом этапе запуская в действие механизм вариационной воронки, уточняются или дополнительно изучаются условия внешней и внутренней среды и если это

необходимо вносятся существенные корректировки в систему оценочных критериев. На седьмом и восьмом этапах после согласования со специалистами окончательного варианта управленческого решения или определенного комплекса решений происходит его утверждение и координация процесса его реализации.

На заключительном девятом этапе процесса выработки и исполнения управленческих решений осуществляется контроль над исполнением разработанных управленческих решений. Определяется период мониторинга процесса исполнения решений с выделением ключевых показателей, по которым он будет осуществляться.

По результатам осуществления контрольной функции на десятом этапе вероятно проявление необходимости внесения корректировки разработанного управленческого решения в результате низких значений показателей, введенных в систему мониторинга согласования и утверждения нового решения.

Литература:

1. Сидорина Т. В. Технология принятия управленческого решения [Текст]: учеб. пособие / Т. В. Сидорина. — Новосибирск: из-во СибАГС, 2014. — 192 с.
2. Гостяева Ю. Ю., Щетинина Е. Д. Инструменты повышения качества управленческих решений в современных рыночных условиях [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://naukarus.com/instrumenty-povysheniya-kachestva-upravlencheskih-resheniy-v-sovremennyh-rynochnyh-usloviyah>.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Особенности мирового рынка угля и факторы, влияющие на его развитие

Филимонов Федор Юрьевич, специалист
ООО «Сумитомо Корпорэйшн Центральная Евразия» (г. Москва)

Общезвестно, что мировой рынок угля оказывает весьма заметное влияние на развитие национальных экономик некоторых стран мира. В мировой практике для определения эффективности и перспектив развития угольного бизнеса используют интегрированный метод, учитывающий многообразие факторов, в той или иной степени, влияющих на итоговый результат. Помимо состояния дел в самой угольной промышленности, важную роль играют и элементы логистической цепочки: комплекс железнодорожных вопросов (наличие вагонов, специальных тарифных скидок) и портовая инфраструктура. Анализ ситуации на мировом рынке угля позволяет ответить на вопрос: существуют ли возможности для развития угольного бизнеса в России?

Министр энергетики Российской Федерации Александр Новак, выступая на XVIII Международном конгрессе по обогащению угля, который впервые за 60 лет проводился в России, рассказал о происходящих изменениях в мировой и российской угольной отрасли. «Уголь продолжает играть важнейшую роль в мировой экономике. В структуре мирового потребления топливно-энергетических ресурсов доля угля составляет 29%. Он занимает второе место после нефти, на долю которой приходится 33 процента. В перспективе доля угля в мировом топливно-энергетическом балансе возможно будет чуть сокращаться до 25 процентов» [1].

Основной центр потребления угольной продукции находится в странах АТР. Только на Китай приходится 3,8 млрд т или 49% от общего потребления угля, среди других крупнейших потребителей угля можно выделить США и Евросоюз. «Лидерами в международной торговле углем являются Австралия — 390 млн т (или 30% от общего объема), Индонезия — 330 млн т (25%) и Россия — 156 млн т (12%). С другой стороны, угольная отрасль в большинстве стран мира переживает не лучшие времена. С 2014 года, впервые с начала XXI века, наблюдается снижение мирового потребления угля. Сокращается добыча угля в крупнейших угледобывающих странах: Китае, США, Индонезии, ЮАР, Германии и Польше. Соответственно, уменьшаются и объемы международной торговли углем», — сказал Александр Новак.

Основной потребитель угля в мире — Китай — снижает объемы использования угля в энергетике и не планирует роста его потребления. США за последние 5 лет

также сократили объемы производства угля более чем на 150 млн тонн. В Евросоюзе потребление угля сокращается с 2013 года.

Согласно прогнозам, представленным в последних аналитических обзорах Международного энергетического агентства, рост мирового спроса на уголь к 2020 году в лучшем случае составит 0,8% в год. Его, прежде всего, будут определять Индия и страны АСЕАН.

В числе основных вызовов, дестабилизирующих развитие мировой угольной промышленности, Александр Новак назвал нестабильность спроса и цен на угольную продукцию на международном рынке, ужесточение экологических требований при использовании угля, стремление стран снизить зависимость от импорта угля через развитие возобновляемых источников энергии.

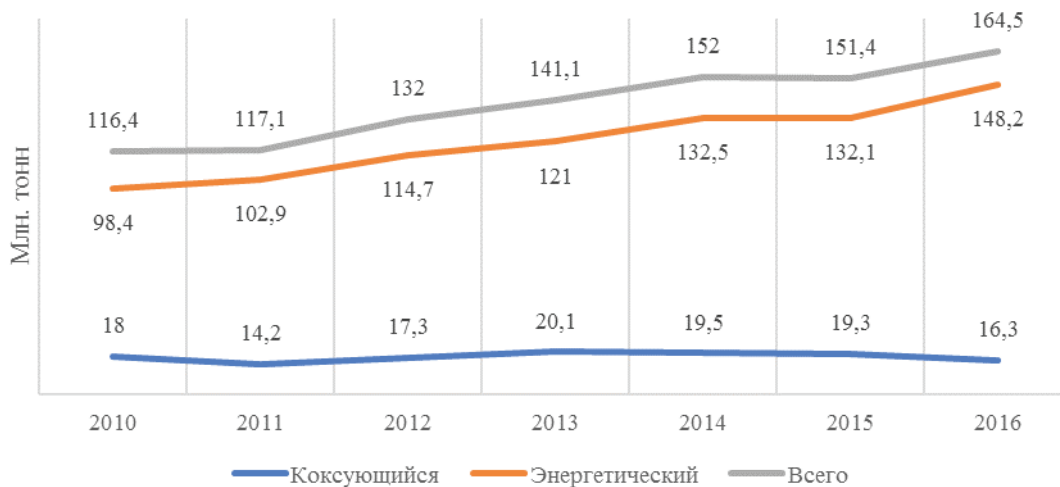
«Эти вызовы мировой угольной промышленности являются предметом особого внимания в России. Уголь — это пятый базовый экспортный продукт Российской Федерации после нефти, нефтепродуктов, газа и черных металлов. Он ежегодно обеспечивает около 10 млрд долларов валютных поступлений в страну. Российский уголь потребляется в 64 странах мира. Несмотря на обострение конкуренции между странами-экспортерами угольной продукции, экспорт российского угля не снижается, а сохраняется на уровне 156 млн тонн в год».

Министр отдельно остановился на вопросах международного сотрудничества в области угля. «В настоящий момент оно охватывает практически все направления — совместное освоение угольных месторождений, изучение и обмен передовым опытом в образовании и переподготовке кадров, вопросы извлечения и использования метана», — подчеркнул глава Минэнерго России [2].

Уже в 2016 году российский экспорт угля увеличился на 9,6 процента до 164,5 миллиона тонн, из них 148,2 млн т энергетического и 16,3 коксующегося. Россия стремится наращивать долю на рынках стран АТР в целом, где потребление растёт на 140 миллионов тонн в год. Доля России на указанном рынке всего 8,6 процента, и ближайшая цель — довести этот показатель до 15 процентов. В случае благоприятной ценовой конъюнктуры доля стран АТР в общих поставках российского угля может занять 53 процента [3].

По итогам 1 кв. 2017 года был зафиксирован рост добычи энергетического и коксующегося углей. Так, основной вклад в рост добычи внесли угледобывающие

Динамика экспорта российского угля



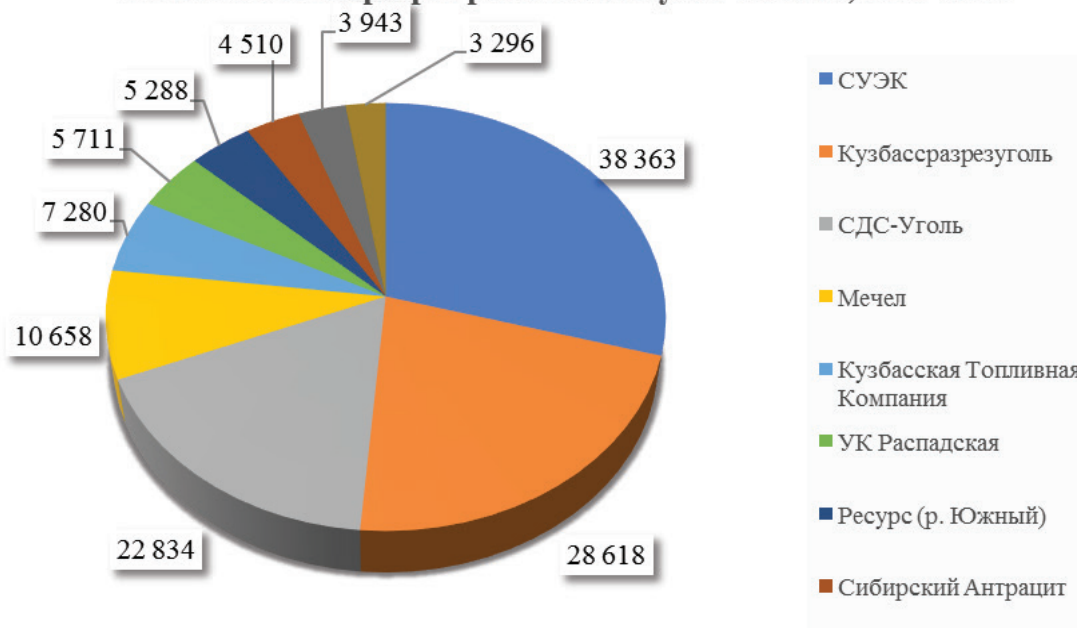
По данным журнала Уголь (03–2017)

предприятия Сибири. Кузбассразрезуголь нарастил добычу до 10,8 млн тонн (+3%), Русский Уголь — 4 млн тонн (+8%), КТК — 3,3 млн тонн (+17%). Добыча на предприятиях СУЭКа в январе — марте не изменилась (28,4 млн тонн). Достичь роста добычи сибирским предприятиям удалось за счет модернизации горной техники и оптимизации производства. Угольные компании также укрепляют сырьевую базу за счет приобретения новых участков [2].

В планах Министерства энергетики России намечено увеличить в 2017 году поставки угля на экспорт на 10 млн тонн (+6% к показателям за 2016 год), до 176 млн тонн.

Такой прирост станет возможен благодаря вводу в строй в феврале 2017 года Трудармейского Южного угольного разреза (Кемеровская обл.). Предполагается, что на проектную мощность предприятие выйдет уже в 2018 году (2,5 млн тонн угля в год), а в 2017-м объём добытого угля составит 1,5 млн тонн. Также, по данным начальника сводного информационно-аналитического отдела Департамента угольной и торфяной промышленности Минэнерго России Валерия Гришина, в 2017 году в Кузбассе начнут работу сразу три новых предприятия — шахты имени Тихова в Ленинск-Кузнецком районе, шахты Увальная, а также второй лавы на шахте Бутовская. Уже в 2017 году

Основные экспортеры российского угля в 2016 г, тыс. тонн



По данным журнала Уголь (03–2017)

это позволит увеличить добычу угля в регионе на 1%, до 230 млн тонн [4].

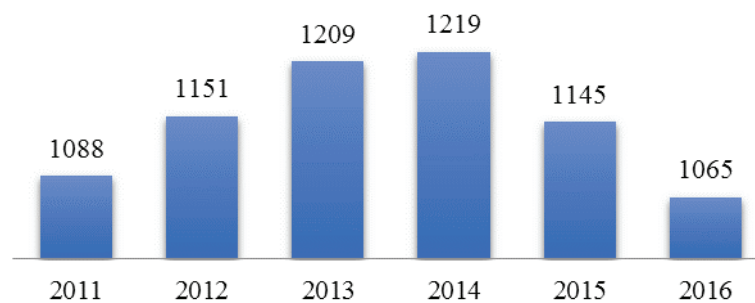
Надо признать, что существует ряд ограничений, которые негативным образом могут сказаться на наращивании объемов отправки угля на экспорт. Пропускная способность портов Дальнего Востока пока не позволяет отечественным угольщикам быстро нарастить экспорт. К примеру, Китай принимает почти весь импортный уголь в свои морские порты. Исключения есть: например, уголь из Монголии идет по железной дороге. Но «сухая» логистика китайским потребителям неудобна. Мощности российского порта Восточный сейчас составляют 23,5 млн тонн, с введением третьей очереди угольного терминала в 2019 году они могут вырасти до 39 млн тонн в год.

Ранее начальник Дальневосточной железной дороги Николай Маклыгин пояснял, что к 2020 году потенци-

альный объем грузовых перевозок по железной дороге в направлении Дальнего Востока достигнет 320 млн тонн, включая 260 млн тонн в адрес портов и пограничных переходов. А это потребует синхронного развития провозных способностей инфраструктуры — железнодорожных узлов и портовых мощностей. Текущая ситуация с подвижным составом также явно далека от идеальной [5].

В 2016 г. завершилось масштабное списание старых вагонов, начатое в 2014 г. по инициативе РЖД и вагоностроителей. По данным Института проблем естественных монополий (ИПЕМ), в 2014 году было списано более 46 тысяч единиц, в 2015-м — 104 тысячи, в 2016-м — 111 тысяч. Примерный план списания на 2017 год — 73 тысячи. С 2014 г. парк сократился на 10,9% до 1,09 млн вагонов, приводит данные Институт проблем естественных монополий.

Парк вагонов России, тыс. шт.



По данным Infoline-аналитика, Ведомости [6].

При этом производство железнодорожного грузового подвижного состава неуклонно снижается с 2012 года, сообщается в информации ИПЕМ. Тогда российские предприятия выпустили 71,6 тысячи грузовых вагонов, в 2013 году — 60 тысяч, в 2014-м — 55 тысяч, в 2015-м — 29 тысяч [7].

На начало 2017 года парк грузовых вагонов в России составлял 1 млн 87 тысяч. Основа парка (около 45%) — полувагоны. Это наиболее востребованный сегмент на рынке. По данным Globaltrans сегодня парк полувагонов насчитывает порядка 477 000 ед. В 2016 году списано 67 тыс. полувагонов, закуплено всего 16 тысяч. Согласно исследованию «Сбербанк СИБ», в период активного сезонного спроса (в мае — октябре) ожидается дефицит в 10–15 тыс. полувагонов [8].

Если на первом этапе отправки угля покупателю, производители сталкиваются с особенностями работы РЖД, то на втором — с работой портов. Во взаимодействии портовиков и железнодорожников есть напряженность, связанная с пропускной способностью и состоянием железнодорожной инфраструктуры портов. Необходимо модернизировать складские мощности, перевалочные комплексы, обновлять крановое хозяйство.

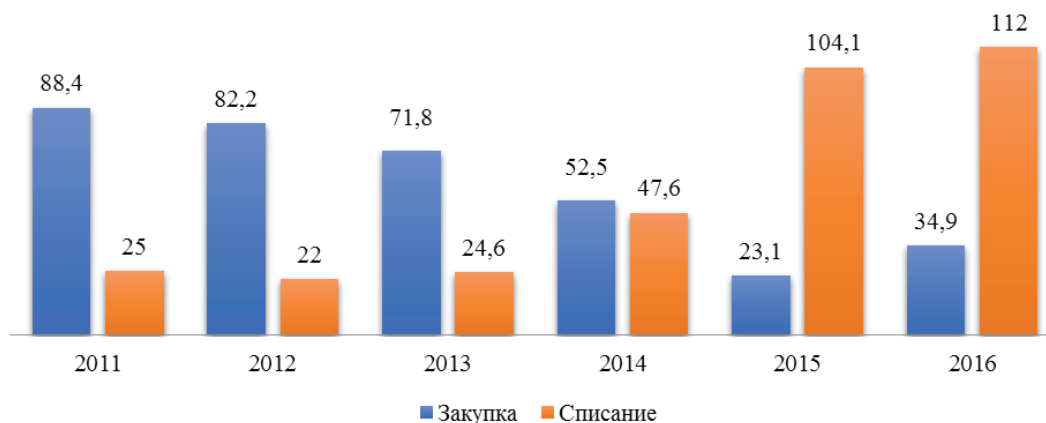
Вдобавок к относительно низкой пропускной способности, не позволяющей портам переваливать большее количество угля, в 2017 году терминалы столкнулись с новой проблемой — серьезной оглаской темы угольной пыли.

У многих осталось в памяти обращение юного жителя Находки к Владимиру Путину в рамках телевизионной прямой линии с Президентом РФ 15 июня с.г. Обращение содержало просьбу решить проблему «угольной пыли» в находкинском порту. Жители Находки утверждают, что в момент перегрузки угля все прилегающие к портам улицы заволакивает черной мелкодисперсной пылью, воздух становится черным.

После того, как на прямой линии внимание Владимира Путина удалось привлечь к проблеме угольной пыли в портах, депутаты Госдумы предложили решить ее радикально — с ноября запретить открытую перевалку угля в населенных пунктах [9].

Безусловно, идея депутатов может показаться популистской: она потребует сотен миллиардов рублей, российский уголь потеряет свои позиции на экспортных рынках, есть также риск массовых увольнений и многомиллиардных потерь для бюджета.

Закупка и списание грузовых вагонов, тыс. шт.



По данным Infoline-аналитика, Ведомости [6]

Тем не менее, Роспотребнадзор уже заинтересовался портами в Находке. Внеплановые комплексные проверки в отношении стивидорных компаний, осуществляющих деятельность по перегрузу угля открытым способом в порту Находка, осуществляются Тихоокеанским морским управлением Росприроднадзора с 16 июня 2017 года во исполнение поручения Правительства Российской Федерации [10].

Для поставщиков угля такая обостренная ситуация чревата некоторыми негативными последствиями: от повышения стоимости перевалки угля, до проблем с обработкой угля перед отправкой (металлоочистка, размораживание смерзшего угля).

Проведенный анализ ситуации, сложившейся в российском угольном бизнесе, позволяет сформулировать следующие основные выводы.

Двигателем роста угольной промышленности России по-прежнему будет экспорт, и в этом плане прогнозы развития мирового рынка для нашей страны вполне благоприятны. Так, по прогнозу агентства Wood Mackenzie, к 2020 году потребление угля в мире достигнет 4,5 млрд тонн нефтяного эквивалента и опередит объемы потребления нефти (4,4 млрд тонн). Основную роль в повышении спроса на уголь в будущем, по мнению исследовательского агентства, сыграют Китай и Индия, причем

на Китай будет приходиться две трети роста потребления угля [11].

При планировании долгосрочной стратегии бизнеса, следует в обязательном порядке учитывать тот факт, что особенности железнодорожной логистики и портовой перевалки не всегда готовы поспособствовать потенциалу экспортёров угля. Необходимо более детальное изучение текущих проблем РЖД и портов на правительственном уровне.

В заключении, следует привести слова, сказанные президентом РФ В.В. Путиным на праздновании Дня шахтёра в Государственном Кремлёвском дворце 24 августа 2017 года. «Огромные по объёму и разнообразию запасы природных ископаемых, которыми обладает наша страна, исторически определили ее место как ведущей горнодобывающей страны мира. И одним из великих даров российской земли по праву считается уголь. Запасов угля в России хватит на более чем 500 лет. В прошлом 2016 году в эту отрасль вложили более 73 млрд рублей, а в планах этого года — уже 90 млрд», — заявил В.В. Путин [12]. По мнению президента РФ, многие десятилетия именно уголь останется в тройке базовых источников энергии, а Россия со своими колоссальными запасами угля прочно удержит позиции лидера.

Литература:

1. Тезисы доклада Министра энергетики РФ А. В. Новака на XVIII Международном конгрессе по обогащению угля (Россия, г. Санкт-Петербург, 28.06.2016 г.), Уголь, 2016, № 8, С. 64–73
2. Федеральный научно-практический журнал «Уголь Кузбасса», № 4 Июль-август 2016, [Электронный ресурс] // 2009–2017 Медиа Центр ISSN2219–1410 // <http://www.uk42.ru/index.php?id=3707>
3. Обзор рынка энергоресурсов 2017, Компания Federation Consulting, г. Москва [Электронный ресурс] // <http://con-federation.ru/analytics/market-review/>
4. Материалы областного совещания по развитию угольной промышленности, г. Кемерово, 10.02.2017 г. [Электронный ресурс] // Kemerovo.Bezformata.Ru/ // <http://kemerovo.bezformata.ru/listnews/zadachi-po-razvitiyu-ugolnoj-otrasli/54810333/>
5. Пресс-Релиз Межрегионального координационного совета ОАО «РЖД» 12.05.2017 г.
6. Ежедневная деловая газета «Ведомости», № 4331 от 30.05.2017 г.

7. Информационный обзор «Железнодорожная промышленность», Институт проблем естественных монополий, 10.11.2016 г., [Электронный ресурс] // http://ipem.ru/research/rail_transport/
8. Информационное исследование «Транспорт» инвестиционной компании «Сбербанк СИБ», 2016 г., [Электронный ресурс] // <http://sberbank-cib.ru>
9. Ежедневная деловая газета «Коммерсант», № 120 от 06.07.2017 г.
10. Сообщение Агентства «РИАНовости», от 19.06.2017 г., [Электронный ресурс] // <https://ria.ru/world/20170619/>
11. Журнал «Морские порты» № 2 за 2017 г. [Электронный ресурс] // <http://www.morkniga.ru/p829800.html>
12. Сообщение информационного агентства России ТАСС от 24.08.2017 г., [Электронный ресурс] // <http://tass.ru/ekonomika/4586913>

Развитие рынка биотоплива в мире

Хоруженко Екатерина Сергеевна, магистрант;

Дорогов Владислав Константинович, магистрант

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королёва

Введение

Уже давно в мире существует проблема нехватки энергоресурсов (источников энергии). Из-за борьбы за энергоресурсы, как одного из факторов, влияющего на направление развития мировых отношений, в последние годы этот вопрос возникает все чаще и чаще.

К источникам энергии относят: нефть, газ, уголь и др. Однако при использовании таких энергоресурсов встает вопрос по безопасности и утилизации отработанного топлива. Серьезные опасения возникают по поводу зависимости состояния планеты от использования традиционных видов топлива. Также с каждым годом идет увеличение спроса на запасы топлива. Но, учитывая тот факт, что ресурсы на планете ограничены, то идет постоянное повышение цен на мировом рынке (например, на нефть и газ).

В такой ситуации совершаются попытки использования различных способов получения энергии с помощью нетрадиционных (альтернативных) и возобновляемых источников энергии. Одним из преимуществ нетрадиционных энергоресурсов является снижение цены, в связи с быстрым, для последних лет, развитием технологий. Одним из альтернативных источников энергии является биологическое топливо (биотопливо).

Основой биотоплива является биомасса (продукт фотосинтеза). Это самый мощный на планете преобразователь солнечной энергии и последующей многообразной пищевой цепочки, основной источник топлив и энергии.

Биотопливом называют продукт переработки биомассы, применяемый человеком при получении энергии. Одним из простейших видов биотоплива является дерево (ствол, палка и др.), брошенное в огонь. Возможно, оно было и первым в использовании. Позже его вытеснили газ, уголь, нефть и различные электрические устройства. Сегодня в мире древесина очень редко используется для получения энергии (в основном во многих странах, на родах Африки), а могла бы стать решением энергетиче-

ской проблемы для населенных пунктов, удаленных от транспортных артерий. Существует несколько способов преобразования биомассы в энергию:

- Термохимические (гидрогенизация, пиролиз и газификация)
- Биохимические (биоконверсия)
- Агрехимические (экстракция)

Всё биотопливо можно классифицировать следующим образом

- Твердое биотопливо (дрова, ДГТ, топливные брикеты и т.д.)
- Жидкое (моторное) биотопливо (биэтанол, биодизель и т.д.)
- Газообразное биотопливо (биогаз)

Сравнительно недавно появились такие виды биотоплива, как:

- Продукты жизнедеятельности микроорганизмов
- Пеллеты
- Биогаз

Анализ использования биотоплива в мире

Как представлено на рис. 1 и рис. 2 с каждым годом производство электроэнергии из альтернативных источников и, в частности, биоэнергетической продукции продолжает расти, способствуя удовлетворению растущих потребностей в энергии в ряде стран, а также достижению экологических целей. Однако, биоэнергетика по-прежнему сталкивается с рядом проблем, таких, как, например, снижение цен на нефть, а также политическая нестабильность на некоторых рынках. Использование электроэнергии, произведенной из биомассы, растет быстрее — в среднем на 8% в год — с особенно быстрыми темпами в Китае, и Европе. Производство этанола увеличилось на 4% в общемировом масштабе. [5] Рекордные показатели наблюдаются в США. Мандаты на состав биотоплива (традиционного и возобновляемого) сохранили спрос на биотопливо на фоне падения цен на нефть, однако неопре-

деленность рыночной ситуации удерживает все-таки инвесторов от вложений в биотопливо. Мандаты на состав биотоплива защитили спрос на биотопливо от падения цен на ископаемые виды топлива, но осталась неопределенность в ограничении инвестиций в строительство новых производственных мощностей в течение года. В 2016 продолжается прогресс в разработке биотоплив нового по-

коления с увеличением мощности и объемов производства топлива термическим и биологическим способами. Так, например, ведутся такие научные исследования как действие выгорания биомассы на эффективность высвобождаемой энергии [1]. Так и разработка новых методов получения биотоплива, например, из отходов сырья, лесного и сельского хозяйства [2].

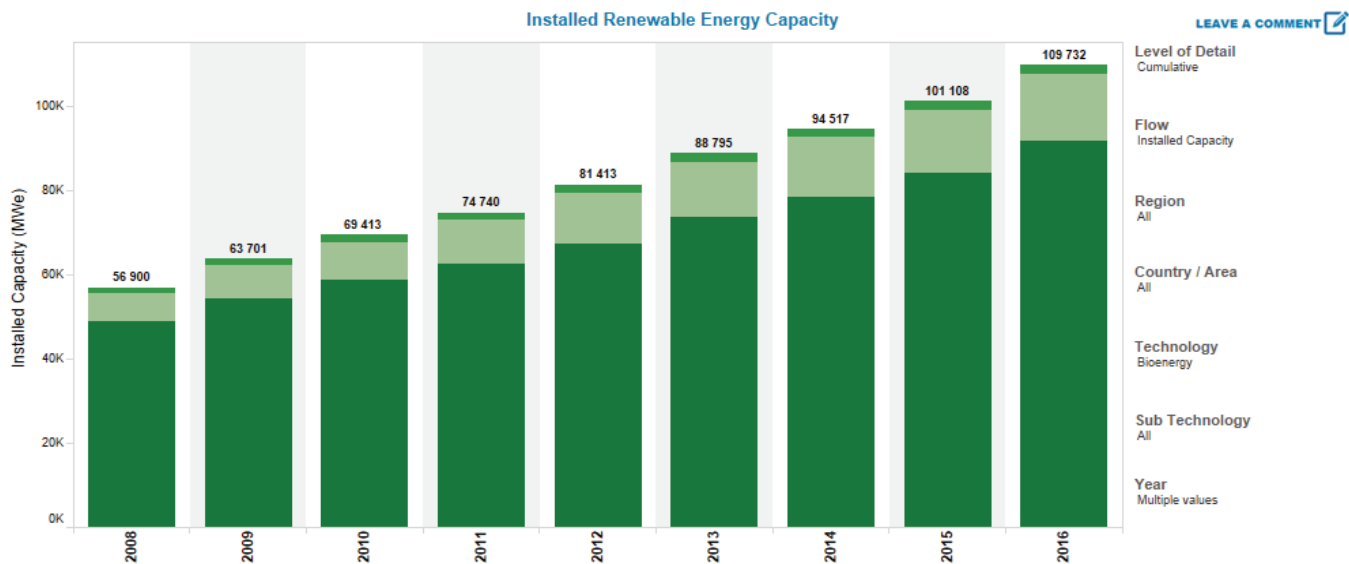


Рис. 1. Установленная общая мощность возобновляемой энергии (биоэнергии) в мире, МВт [3]

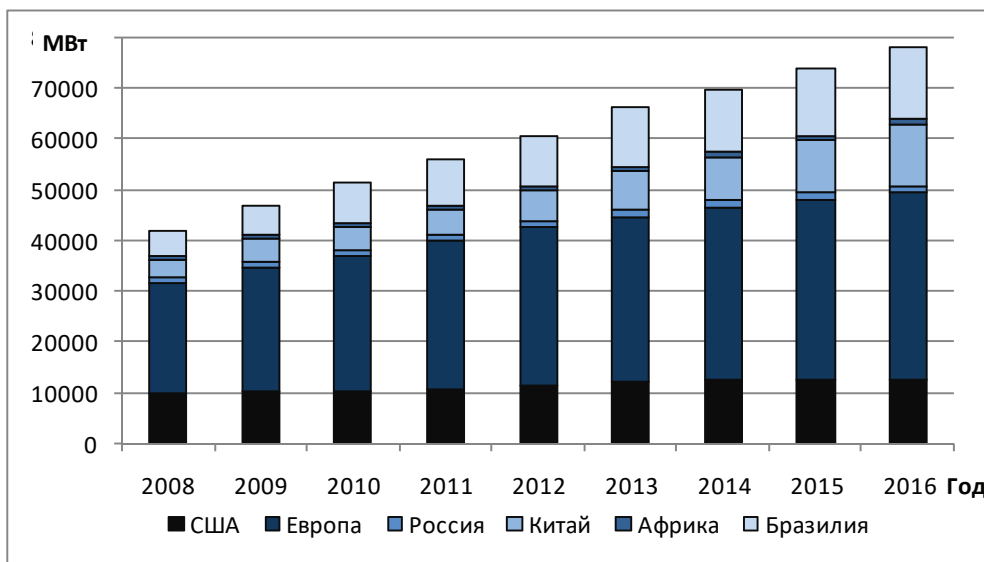


Рис. 2. Использование биотоплива странами, МВт [3]

По использованию биотоплива Россия далеко отстала от остальных стран (например, Бразилии, США, Китая), причем темпа роста практически не видно. По данным International Renewable Energy Agency (IRENA) количество используемой энергии (мощность) в 2014–2016 гг. не менялось и составляет 1370 МВт.

На рис. 3 представлено изменение цен на некоторые виды биотоплива энергетических предприятий UAB «EPSO-G» и АВ «Klaipėdos nafta» (Литва). Видно, что за промежуток времени 2014–2016 гг. цены на различные виды биотоплива уменьшаются, хотя и остаются дороже традиционных источников энергии. Например, стоимость

Таблица 1

Средняя цена биотоплива в мире, EUR/тнэ без НДС [4]

Год	Измельченная древесина	Древесные гранулы
2014 (I кв)	206	316
2014 (II кв)	177,17	314,57
2014 (III кв)	157,67	315,3
2014 (IV кв)	174	324
2015 (I кв)	165	308
2015 (II кв)	118,6	258,3
2015 (III кв)	113	248,3
2015 (IV кв)	146	256
2016 (I кв)	114	263
2016 (II кв)	119	253
2016 (III кв)	114	241

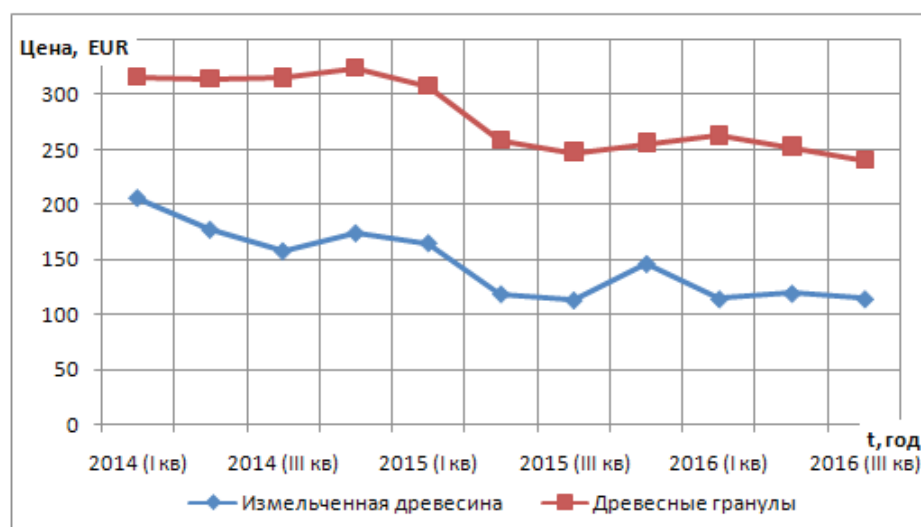


Рис. 3. Динамика изменения цен на биотопливо в мире [4]

нефти по состоянию на май 2017 г. держится на уровне 52 USD за баррель.

Динамика изменения средних экспортных цен на пеллеты (рис. 4) также указывает на тенденцию уменьшения цены на биоэнергию в России. На рис. 5 представлена динамика мировых цен на индустриальные пеллеты, на основе индекса CIF ARA. Использование индекса CIF означает, что продажная цена включает в себя стоимость товара, фрахт и транспортные расходы, а также стоимость страховки при перевозке.

По данным исследования компании ABERCARD (рис. 4) к 2050 году предполагается увеличение спроса на биотопливо в 10,7 раз по сравнению с 2017 годом. Прогнозируется уменьшение спроса на биоэтанол первого поколения (в 30 раз в 2045 году) и незначительный рост спроса на биодизель (в 2 раза). Основной спрос будет приходиться на биодизель второго поколения, биореактивное топливо и биометан.

В период 2025–2050 годы прогнозируется лидерство Китая по спросу на биотопливо: в 2010 году спрос составлял всего 0,1 ЭДж биотоплива, предполагаемый

спрос в 2050 году вырастет в 70 раз и составит 7 ЭДж. На Китай придется 22,2% общемирового спроса на биотопливо.

Рынок Северной Америки не подвергнется значительным изменениям, и спрос на биотопливо будет колебаться в пределах 4 ЭДж (что соответствует 14,3% общемирового спроса). В Индии, в соответствии с прогнозом, спрос увеличится в более чем в 2 раза с 2045 года по 2050 год и составит 12,06%.

Наименьший рост спроса ожидается в странах Африки, бывшего Советского Союза, в том числе России, в Восточной Европе и странах Азии — в 2050 году он составит всего 19% общемирового спроса на биотопливо.

Выводы

За альтернативными источниками энергии, в частности, биотопливом, закрепился статус конкурентоспособного источника энергии, как в развитых, так и в развивающихся странах. Этому в первую очередь поспособствовало растущая ценовая конкурентоспособность технологий

Динамика Российских средних экспортных цен на пеллеты, 2012-2016 гг. (неполный)

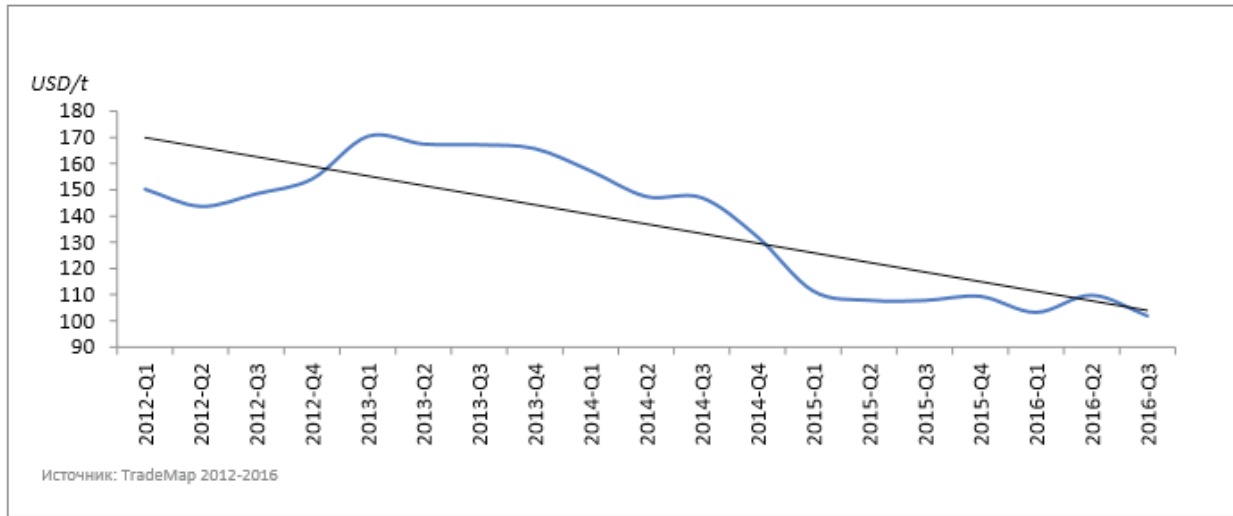


Рис. 4. Динамика Российских средних экспортных цен на пеллеты, USD/т [5]

Динамика цен на индустриальные пеллеты, на основе индекса CIF ARA, 2013-2016 гг. (неполный)

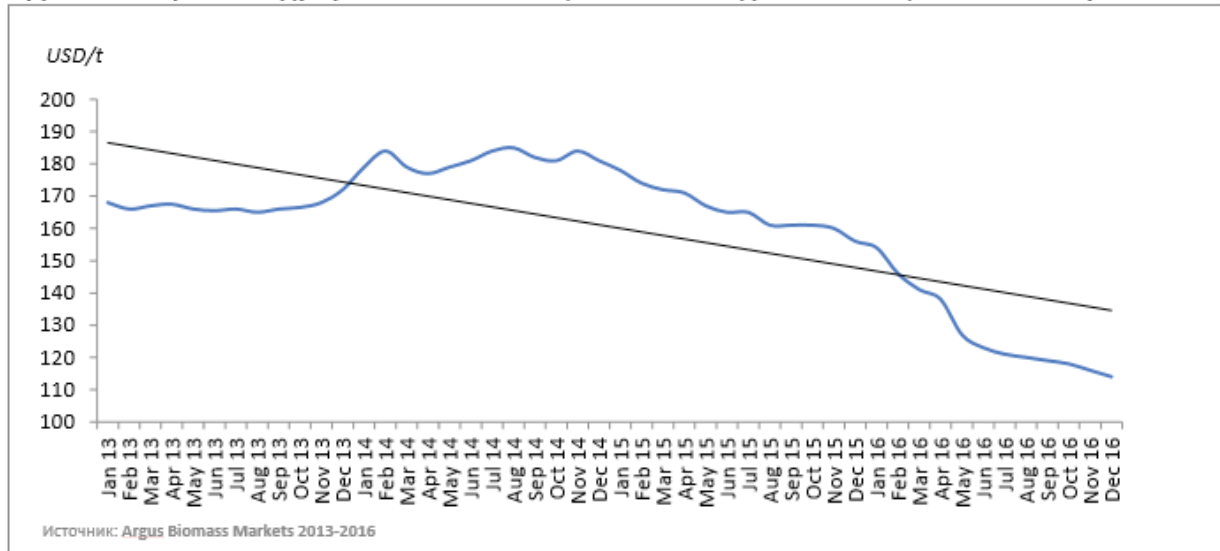


Рис. 5. Динамика цен на индустриальные пеллеты, на основе индекса CIF ARA, USD/т [5]

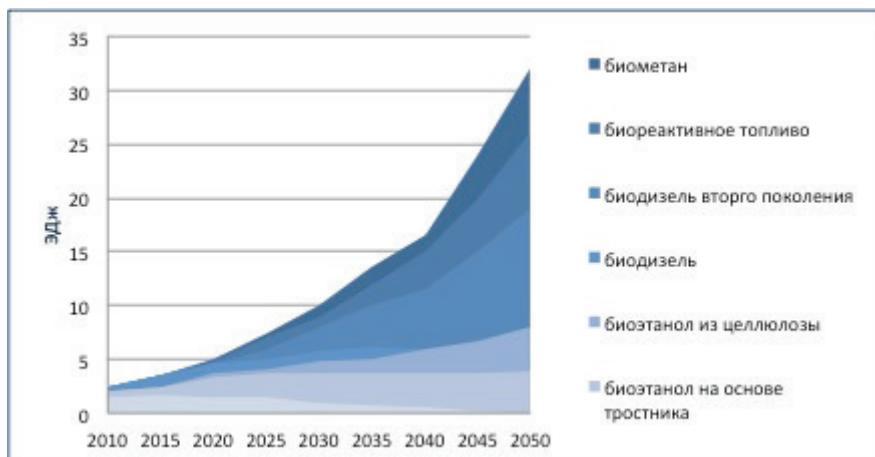


Рис. 6. Прогноз общемирового спроса на биотопливо до 2050 года [6]

с использованием возобновляемых источников энергии и биотоплива, политические инициативы, необходимость решения проблем энергетической и экологической без-

опасности, растущая потребность в энергии со стороны развивающихся и молодых экономик мира, необходимость сделать современную энергетику доступной.

Литература:

1. Proskurina, S., Heinimö, J., Schipfer, F., Vakkilainen, E. Biomass for industrial applications: The role of torrefaction [Текст] / S. Proskurina, J. Heinimö, F. Schipfer, E. Vakkilainen // *Renewable Energy*. — 2017. — Вып. 111. — С. 265–274.
2. Whalen, J., Xu, C., Shen, F., Kumar, A., Eklund, M., Yan, J. Sustainable biofuel production from forestry, agricultural and waste biomass feedstocks [Текст] / Whalen, J., Xu, C., Shen, F., Kumar, A., Eklund, M., Yan, J. // *Applied Energy*. — 2017. — Вып. 198. — С. 281–283.
3. Featured Dashboard — Capacity and Generation: Statistics Time Series [Электронный ресурс] // International Renewable Energy Agency www.resourceirena.irena.org, 2017. URL: <http://www.resourceirena.irena.org/gateway/dashboard/?topic=4&subTopic=16>
4. BALTPPOOL — биржа энергоресурсов (биоресурсов) [Электронный ресурс] // BALTPPOOL www.baltpool.lt, 2009–2017. URL: <http://www.baltpool.lt/ru/tsena-na-postavlyаемое-biotoplivo/>
5. Состояние биотопливной отрасли по итогам 2016 года. Рынки и перспективы [Электронный ресурс] // Ассоциация ЭНБИО www.enbio.ru/, 2016. URL: <http://enbio.ru/2016/12/25/analyst-for-2016>
6. Прогноз общемирового спроса на биотопливо — Abercard [Электронный ресурс] // Исследовательская компания www.abercade.ru, 1999–2017. URL: <http://www.abercade.ru/research/analysis/8991.html>

«You cannot have MNCs without globalisation; by the same token, you cannot have globalisation without MNCs»

Shatagin Mikhail Jurvich, PhD
Bloomberg London

Introduction

By definition, Globalisation stands for: «Exchange goods and service between people from long distance» (Held, 1999), which is a very long and historical process. The main players in globalisation are multinational corporations. Many firms invest progressively into the technology, innovations and also enter into emerging markets. International Human Resource Management helps these corporations with insights on potential employees or labourers, knowledge management, cultures into new market, traditions in the new region and other important information for easier understanding.

The later part of this essay is about knowledge management and its adoption in multinational corporations. This essay aims to show that multinational companies and globalisation co-exists with each other with implications on human resource management.

Globalisation

According to Toni, 2006 the globalisation has important concepts such as global communications, global market, global production, global money, global finance, global organizations, global social energy and global consciousness. The important change in globalisation and fast processes are

technology driven. The other important concepts of globalisation are global trade, global market and globalisation on average.

Global Trade, Global Market and Globalization

Almost all countries in the world take part in the globalisation process. However, there are certain countries that do not participate in this process such as North Korea and other countries with economic limitations. The National Income of countries which are in globalisation process can be found possessing significant figures compared with those non-participating countries. A simple litmus test for evidence of globalisation is to check our local shops; we have fruits and vegetables available all year from all over the world.

International trade has been existent since the development of human history across the world. In intercontinental trade started with the early human civilisations and continued during the times of Babylonians, Mesopotamians and still continuing these recent times with emphasis for progress in better, easier and cheaper way to conduct trade between continents. However, in the past they had some limitations in technology (for example they do not have: e-mail, telephone but only letters or telegram), logistics (for example: they do not have trucks or cars, but they had to de-

pend on horses, sea routes etc) and lacked other important aspects of international business.

First nation which started to improve logistical skills was Greece. They had established trade links with India. This collaboration between Asia and Europe cemented in the sixteenth century. For better understanding of the limitations and benefits in globalisation, «World wide trade» (in short WTO) was created in 1995 and it is working on the following four main principles:

“Non-discrimination;

Reciprocity that tariff reductions in one country should be matched by reduction among its trading partners;

Transparency, that the nature of trade measure should be clear; and

Fairness, so that practices like dumping of goods at below market prices or predatory pricing by exporters were deemed unfair and countries were entitled to institute protection against them” (Herld, 1999).

However some economic skeptics think that the world is more regionalised than globalised. And that the companies do not sell everything everywhere, they change their products for each market.

It is observed that the people are not the same and would prefer choice and diversity at all times especially in some regions with large multinational population. One of the important aspects of globalisation is human migration. From historical side it is victorious war, for better life, for better work or asylum. The people every time like to discover new places, similar to tourists or for short term stay in the country. The global labour market’s important aspects are infrastructure and communication. The migration can be elite (only some people are changing the place for leaving) or mass migration (many or mostly they change a place for living); nevertheless they have a cultural power in migration. For example, the evidence in the history shows that the mass migration in the UK from Asian countries creates extremely low labour costs. The most usual place where migration originated is from poorest region towards richest region in the world. Also, many religions added to the development and migration of the communities, such as Christianity, Islam, Confucianism, Hinduism, Judaism and Buddhism.

However not all migrants come to new land officially and countries must have some strict immigration laws. With migration, people bring there religions, tradition, language and other cultural aspects from their home countries.

Multinational Companies

Companies would like to operate as a multinational corporation, because it is more prestigious for its brand and that is why companies use different indexes, nationality of employees, different products for different people aiming to be classified with the status «Multinational corporations» or «Multinational companies». The size is not important as small or large companies can be multinational companies. For example, small bookshop in the UK can open the online

shop and sell books around the world. Nevertheless, most of the multinational corporations are big or medium company. They have better channels to have more qualified workforce in particularly business, newest technology, cheapest production and other very important benefits. Although there is no definition when corporations (company) were starting as multinational, there is no single criterion for it and is defined as, «external and quantifiable measures such as percentage of investment overseas» (Perlmutter, 1969). It is very important and difficult to start doing business as multinational corporations than gradually becoming multinational. According on Bartlett and Ghoshal’s typology grid, multinational companies are usually formed depending upon how they work; ethnocentric (home made products), polycentric (product from other country) and geocentric (global products), but if they do not have a form then they are just distinguishable.

1. Ethnocentric multinational companies «are home made products», these companies have a complex organization in home country and they form simple subsidiaries. The typical attribute state for this company is given based on the head of the company. Human resource Management for company must prepare «home people» for new work style in the company. For example, if director is from America then company is «American». Disadvantages for this type of firms are «seen to out-balance the payoffs, ineffective planning». For example, an ethnocentric multinational company is U. S. Steel.

2. Polycentric multinational companies choose strategy: The home nationality knows what they need and they need be only in the background. The strategy is to bring in local identity as possible, because in a different country the understanding varies based upon their cultures, traditions and other aspects. The biggest risk for companies can be change in political circumstances in host country where they are operational. For example, they have a factory. Human resource management must prepare people from border in «home tradition». For example, a polycentric multinational company is Nestle.

3. Geocentric companies can send a top professional employee anywhere in the world. The benefits are, they map all over the world and try to perform the best. In this company the citizenship is not important rather the focus is on how flexible your labour can be. The disadvantages for this style of company are in communication; expensive travelling and lost time for travelling; adaptation; and learning. Human resource management in this company must prepare people for travelling; multinational cultures; language training; and other important factors for better adaptation to labour culture in the new country. For example, a geocentric company is Coca-Cola.

However, in Bartlett and Ghoshal’s research they use only nine biggest companies and not all multinational companies must have exact characteristics, many of them having a mixed characteristic of company. The new companies, multinational or global, changes the way of strategy and adapts itself better in the global market. The new strategy or way of life is metanational company; it means global compa-

nies «building an efficient network of production, sales, service subsidiaries capable of penetrating market around the world» (Doz, 1;2001). This new strategy of global market is «learning from the world». What world needs and what they want? Some of the beginner companies which start to transform from multinational or global company to metanational companies are Procter & Gamble, General Electric and others. But however a true metanational starter is Nokia. The company started by listening to the people's needs within the region and now the company has grown popular and is fast becoming as leading telecommunication manufacturing companies in the present times.

Innovations

When multinational companies want to make some innovations in the company, normally they use methods based on central or local innovation processes.

1. Central innovation process is directed from headquarters to their worldwide offices or locations. The main advantage from central innovation is that all innovations become well networked in the business of the company. However, there are some disadvantages such as, not all countries will accept this new product or innovation.

2. Local innovation process is changing some products or service only in some branches and not in all networks. Benefits from local innovation process are largely macro such as introducing and selling products, services exclusively for certain region [country, state]; innovation can be made more focussed on the culture and tradition. But there are some of disadvantages such as, it is not very cost-effective and managers end up spending a lot of time for adapting their products. Sometimes when the product is good, it can be adopted the central process and start to sell in the global market. A real world example is the company Nestle trying different products in different countries.

Innovation process is very hard for company (expensive, time-consuming realising it, providing training for employees etc). In the next problem, we will focus on knowledge management because it is very important part of company not only for the innovation but also for the operations of the company.

Knowledge Management

In knowledge management we have three parts: information; models, machines; and management of knowledge. In this essay we are focusing only on the management of knowledge.

References:

1. Bartlett, C.A. and Ghoshal, S. 1998. *Managing Across Borders: the Transnational Solution* (2nd ed.). London: Random House
2. Beardwell Julie and Claydon Tim. 2007. *Human resource management — A Contemporary Approach*, 5th edition. Essex: Pearson

The multinational companies have a knowledge department (or knowledge office), for organizational learning and informational management to provide for their employee force. However, in some organisations they think that the important parts of knowledge management are in human resource and in information factors. Many of these companies invest more in «intellectual capital» and maintain very close relationship with «human capital».

The major problem in knowledge management is in the organisational culture. In any organisation, there are two major aspects or concepts such as developed organisational structure and organisational culture. The organisation structure is formed by the members of the organisation whereas the organisational culture is made of values, assumptions, attitudes and beliefs.

Conclusions

Multinational companies feel globalisation because some of them they change their structure to transnational companies without any specific nation and they are major players in world economy and world business. They reshape themselves because companies aim to be global leaders and provider of services everywhere or anywhere in the world. However, companies face a big problem with knowledge management because the management spends a lot of time to adopting something new in the company, or takes long time for adopting itself in a new country. Almost all multinational companies find itself starting in some region which is not good for its business (for example, Nokia in Finland, Yamaha in Japan and many others). They start to become successful only after they start to listening to the people what they want? They start to be more successful more in the other part of the world compared to home. Nevertheless there are companies which failed after entering into globalisation. Such companies failed as they were not able to determine what could have gone wrong, or they do not have a good strategy, good human resource and other value added factors which may seem not important when everything is working. Many of its employees might have chosen bad strategy, or were not able to calculate their chances in the new markets. Human resource is the important part in any company with interests in the global market (multinational, global or metanational companies). Without globalisation, the existence of multinational companies become meaningless as these companies would not have new markets. The globalisation can not be without multinational companies because if any company do not want enter in new market then the globalisation exists as «not born».

3. Bratton John, and Gold Jeff. 2007. Human resource management Theory and Practice 4th edition. London: Palgrave.
4. Castells, Manuel. 1996. The Rise of the Network Society, The Information Age vol. 1. Oxford: Blackwell
5. Doz, Y. et al..2001. From Global to Metanational: How Companies Win the Knowledge Economy. Boston: Harvard Business School Press
6. Edwards, Tony and Rees, Chris. 2006. International Human Resource Management. London: Prentice Hall
7. Held, David et al. 1999. Global Transformations. Cambridge: Polity Press
8. Hirst P. and Thompson.1999. Globalisation in Question, Cambridge: Polity Press
9. Micklethwait, John and Wooldridge, Adrian.2000. A Future Perfect: The Challenge and Hidden Promise of
10. Perlmutter, H. 1969. «The tortuous evolution of the multinational corporation,» Columbia Journal of World Business, 4:1, pp. 9–18.
11. Sparrow Paul, Brewster Chris and Harris Hilary. 2004.Globalizing Human Resource Management: Tracking the Business Role of International Human Resources Specialists, London: Routledge
12. Storey John. 2001. Human Resource Management — A Critical Text. London: Thomson Learning

ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Анализ теоретических аспектов реализации премиальных банковских продуктов и услуг в РФ

Аникин Александр Вячеславович, кандидат экономических наук, доцент;

Китаева Анна Сергеевна, магистрант

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

Доклад посвящен комплексному анализу теоретических аспектов банковского обслуживания VIP-клиентов. В докладе проанализированы основные отличительные характеристики премиального банковского обслуживания с учетом современного состояния исследований в данной области. Выявлены особенности структурного наполнения премиальных комплексных банковских продуктов и услуг основных игроков этого сегмента бизнеса. Охарактеризованы основополагающие принципы развития данного направления банковской деятельности. Идентифицированы факторы, как стимулирующие, так и сдерживающие развитие премиального банковского обслуживания в РФ.

Ключевые слова: клиент банка, премиальное банковское обслуживание, сегмент рынка, VIP-клиент

Необходимость сокращения затрат и повышения эффективности банковской деятельности вынуждает коммерческие банки дифференцировать предлагаемые банковские продукты и услуги в соответствии с ключевыми потребностями того или иного клиентского сегмента. Одним из перспективных сегментов банковской клиентуры являются привилегированные обеспеченные клиенты. Обслуживание подобных клиентов происходит через предоставление комплекса банковских продуктов и услуг, именуемого премиальным банковским обслуживанием [1, с. 25].

Проанализируем отличительные признаки премиального банковского обслуживания, которые позволяют отделить его от стандартных услуг, ориентированных на массового клиента. Для этого рассмотрим ряд определений банковского обслуживания подобного типа. Рассмотрим точку зрения Хаустовой М.Н. на сущность премиального банковского обслуживания. Хаустова полагает, что это предложение банка, ориентированно на комплексное управление собственными средствами состоятельных клиентов и членов семей. Основная услуга такого обслуживания заключается в защите личного состояния, в сохранении и в передаче его путем наследования, в разработке индивидуальной политики по сохранению и преувеличению доверенного банку капитала VIP-клиентов с помощью надежных и доходных капиталовложений, а также в обеспечении необходимыми услугами и сервисом семьи клиента [5, с. 231–234]. Чем же отличается премиальное банковское обслуживание по версии Хаустовой от стандартного обслуживания? Во-первых, клиентом в рамках подобного обслуживания выступает совокупность физических лиц, объединенная родственными связями (состоя-

тельный клиент и члены его семьи, спутники). Во-вторых, клиент должен соответствовать определенным, устанавливаемым банком критериям состоятельности. Применение банком критериального подхода к сегрегации клиентуры в связке с дополнительными возможностями удовлетворения потребностей клиентов можно рассматривать в качестве отдельной услуги по продаже банком «социального признания». Как отмечает М.А. Малышев «Потребность в признании является неотъемлемым атрибутом, конституирующим общественную жизнь человека» [3 с. 115]. «...Каждый считает себя неповторимой личностью и воспринимает других в качестве аморфной массы, но это его притязание оказывается несостоятельным в силу одинаковых претензий остальных на собственную исключительность» [3 с. 112]. Исходя из этих допущений, стремление к обладанию богатством может быть связано не только с удовлетворением материальных потребностей, но и с удовлетворением самолюбия, собственной значимости в глазах социума, выражающихся в том, что обладание богатством возвеличивает социальный статус обладателя и членов его семьи. В этих условиях допуск к услуге премиального банковского обслуживания выступает индикатором социального статуса клиента. В-третьих, данный вид обслуживания характеризуется индивидуальной политикой обслуживания.

Яруллина А.А. рассматривает премиальное банковское обслуживание в качестве разновидности банковского обслуживания, при котором клиентам предлагается сотрудничество с выгодой, комфортом и дополнительными преимуществами. Главное стремление банков, которые предоставляют услуги частного банковского обслуживания, кроется в достижении понимания клиентов и за-

воевании их доверия [6, с. 176]. Логично предположить, что взаимовыгодное сотрудничество не является отличительной чертой премиального банковского обслуживания (ПБО), так как подобное сотрудничество характерно и для неэлитарных банковских продуктов и услуг. Следовательно, отличительными чертами ПБО по версии Яруллиной являются комфорт и дополнительные преимущества.

Румянцев А. в своем определении премиального банковского обслуживания делает акцент на комплексный, стратегический характер управления клиентским капиталом в денежной и неденежной формах: «Классический private banking подразумевает персонализированные решения для управления активами состоятельных клиентов, включая спектр финансовых консультаций на все случаи жизни и решения по управлению неликвидными активами, такими как бизнес и инвестиции в недвижимость» [4].

На основе вышеизложенного перечислим основными отличительные характеристики премиального банковского обслуживания: возможность комплексного обслуживания нескольких клиентов, объединенных родственными связями; присутствие атрибутов признания исключительности элитарных клиентов из общего клиентского потока; индивидуальность и гибкость стратегий обслуживания; ключевой финансовый продукт — стратегическое управление клиентским капиталом (богатством); наличие дополнительных преимуществ в обслуживании, предоставляемых элитарной группе клиентов (возможна комбинация финансовых и нефинансовых услуг); предоставление дополнительного комфорта в обслуживании.

С учетом заявленных специфических характеристик премиального банковского обслуживания рассмотрим его структурное наполнение.

Стратегическое управление благосостоянием клиентов может включать как классические банковские продукты (вклад, карта, кредит, расчетно-кассовое обслуживание) с индивидуальными тарифами, так и инвестиционные продукты и услуги. Это касается и персонального финансового планирования, премиальных вкладов с высоким процентом, использование финансовых инструментов с обширным спектром предложений, особенные предложения и условия по кредитам, наличие процентов на остаток по счетам, возможное бесплатное использование карт высокого уровня, возможное снятие денежных средств без комиссии в других банкоматах или экстренного снятия за границей. Небанковские услуги оказываются не самим банком, а компаниями-партнерами. При проектировании элитарного банковского продукта банк решает задачу по коммуницированию разрозненных услуг, оказываемых отдельными компаниями, в единый продукт, удовлетворяющий комплексные потребности банковской клиентуры. К подобным актуальным в настоящее время услугам, удовлетворяющим нефинансовые потребности можно отнести: консультации юриста, услуги консьержа и различные программы для путешествующих, страхование жизни и здоровья при выезде за границу, иные стра-

ховые продукты, увеличенные бонусы за покупки, доступ к VIP-зонам в аэропортах, программы лояльности и иные сервисные привилегии. Банк, наполняя продукты премиального банковского обслуживания небанковскими услугами, фактически презентует потребителю дополнительную услугу — услугу экономии времени клиента при поиске контрагента, готового удовлетворить клиентскую потребность в соответствующей небанковской услуге.

Как уже отмечалось выше премиальные клиенты, желая подтвердить свой социальный статус, ориентируются на высокий уровень сервиса. Повышение комфорта обслуживания достигается за счет таких опций, как переговоры с персональным менеджером, выделенная телефонная линия, специализированные офисы, статусные привилегированные карты. Каждый клиент в рамках премиального обслуживания имеет право на персонального менеджера, который ведет все дела клиента. Он является финансовым консультантом и помощником клиента, помогает разобраться в широком спектре банковских услуг, обеспечивает эффективное управление финансами, сохраняя его время и создавая комфортные условия обслуживания.

Рассмотрим премиум-программы нескольких популярных банков РФ. Для анализа взяты премиальные программы банков: ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ24», ПАО «Промсвязьбанк», «Альфа-Банк», АО «Райффайзенбанк». Анализ приведен в таблице 1.

Изучив условия премиальных программ пяти популярных банков РФ, можно сделать вывод, что в целом дополнительные привилегии представленных программ очень похожи, существенные отличия наблюдаются в процентных ставках по депозитам и пороге входа в ту или иную премиальную программу. Минимальные ставки и самый высокий порог привлекаемого капитала при подключении премиальной программы демонстрирует ПАО «Сбербанк». Это объясняется тем, что ПАО «Сбербанк» в силу своего особенного положения на банковском рынке рассматривается потенциальными клиентами в качестве наиболее надежного контрагента в отношении сделок, не подпадающих под обязательное страхование вкладов. ПАО «Сбербанк», устанавливая высокие требования в отношении объема капитала для подключения премиального обслуживания, стремится работать с наиболее состоятельным сегментом VIP-кlientуры. Разницу между низким уровнем процентной ставки на премиальные банковские вклады ПАО «Сбербанк» и предложениями конкурентов следует рассматривать как плату клиентов ПАО «Сбербанк» за надежность. Как видно из таблицы 1, ставки по аналогичным банковским вкладам у других банков выше. Это объясняется тем, что клиенты желают получать дополнительную премию за риск в отношении суммы вклада, превышающей лимит обязательного страхования по вкладам. Желание банков привлечь как можно больше средств, заставляет их работать с наименее состоятельным сегментом VIP-кlientуры. Об этом свидетельствует то, что минимальный порог по размеру

Таблица 1

Анализ премиальных программ российских банков, являющихся крупными игроками на рынке премиального банковского обслуживания

Наименование банка — Премиальная программа (пакет услуг)		
Остаток денежных средств для вступления в программу	Процентные ставки	Дополнительные привилегии, предоставляемые клиентам
ПАО «Сбербанк» — «Сбербанк-Первый»		
От 5 млн руб. и более	До 6,2% годовых	обеспечение комфортного обслуживания в специализированных офисах закрытого типа; персональное обслуживание и индивидуальный подход; выделенная круглосуточная линия службы поддержки; программа привилегий, включающая скидки и особый уровень сервиса в магазинах, клубах и аэропортах мира; страхование путешественников; медицинская и юридическая поддержка в экстренных ситуациях по всему миру; консьерж-сервис; избранные предложения партнёров программы «Спасибо от Сбербанка» [10].
ПАО «ВТБ 24» — «Привилегия»		
От 2 млн руб. и более	До 7,34% годовых на остаток на счете	персональное обслуживание без очередей и ожидания в любом отделении; телефонный банк; консьерж-сервис; возможность пользоваться партнёрской программой ВТБ; специальные предложения для автовладельцев; расширенные возможности для любителей путешествовать; круглосуточные юридические консультации по всем правовым вопросам и медицинская помощь [9].
ПАО «Промсвязьбанк» — «Orange Premium Club»		
От 1 млн руб. и более	До 8,45% годовых на остаток	персональный подход; премиальные зоны в отделениях; выделенная телефонная линия; консьерж-сервис; консультация по юридическим вопросам, налогам и недвижимости; визовая поддержка (оформление визы, не выходя из дома или офиса); медицинская поддержка, позволяющая по специальной выделенной линии получить оперативные рекомендации и консультации; уникальные предложения от партнеров банка [11].
«Альфа-Банк» — «Максимум+»		
От 1 млн руб. и более	До 7% годовых на остаток	персональный подход; выделенная телефонная линия; программа лояльности для любителей путешествовать с программой Alfa-Miles; трансферы в аэропортах и ж/д вокзалах; доступ в бизнес-залы аэропортов мира медицинская и юридическая поддержка; страхование путешественников для всей семьи [7].
АО «Райффайзенбанк» — «Премиальный»		
От 1 млн руб. и более	До 6,7% годовых на остаток	круглосуточная выделенная линия поддержки; страхование выезжающих за рубеж, включающее большой спектр медицинской помощи; уникальные программы страхования личных персональных финансовых рисков; служба «консьерж премиум»; система скидок и привилегий от партнёров банка [8].

привлекаемого капитала для подключения премиального обслуживания у ряда банков (ПАО «Промсвязьбанк», «Альфа-Банк», АО «Райффайзенбанк») меньше максимальной суммы компенсации по системе страхования вкладов.

Таким образом, универсальная формула структурной композиции премиального банковского обслуживания складывается из следующих элементов:

а) реализация банковских и инвестиционных услуг на стратегической индивидуальной основе;

б) реализация услуги по экономии клиентского времени при поиске контрагента, готового удовлетворить потребность в небанковской услуге;

в) реализации услуги по созданию комфортных условий обслуживания, как формы признания социального статуса и элитарности клиентов премиальной категории.

Бизнес-процессы, связанные с реализацией услуг премиального обслуживания характеризуются большей удельной затратностью на одного клиента, чем аналогичные процессы в условиях стандартного обслуживания, но и удельный экономический эффект от привлечения премиальной клиентуры выше по сравнению со стандартным массовым клиентом. Формирование премиального сегмента клиентуры возможно на основе имеющейся клиентской базы путем предоставления индивидуальных предложений обеспеченным клиентам, соответствующим банковским критериям элитарности и пользующимся в настоящее время стандартными массовыми банковскими продуктами. На данный момент основная продажа любого премиального продукта идет непосредственно по уже сформированной базе клиентов (до 90%). Оставшиеся 10% сделок приходятся на новых клиентов. Данный способ формирования премиального сегмента подходит в случае, когда часть массовых обеспеченных клиентов готова платить больше. Если точка баланса между затратами банка на реализацию обслуживания и выгодой клиента найдена, то премиальное обслуживание превращается в стабильный бизнес.

Для успешного развития направления, связанного с премиальным банковским обслуживанием, коммерческие банки должны руководствоваться определенными

принципами. К подобным принципам следует относить: наличие и высокий уровень квалификации персональных менеджеров; высокая степень индивидуализации услуг и высокая степень вовлеченности клиента в процесс создания и получения услуги; высокий уровень сервиса в обслуживании; конфиденциальность в обслуживании; «широкий спектр продуктов и услуг, в том числе за счет использования принципа открытой архитектуры; равноправные и долгосрочные отношения «банк-клиент»» [2, с. 33].

На развитие премиального банковского обслуживания влияют такие факторы, как изменение уровня конкуренции в банковских услугах, законодательные изменения банковского законодательства, динамичное совершенствование и проникновение финансовых банковских инноваций. Для России более значимыми факторами являются конкуренция и инновации, нежели законодательные ограничения. Влияют и изменение благосостояния, изменение уровня доходов, увеличение средней продолжительности жизни, формирование спроса на индивидуализированные персональные банковские услуги [2, с. 149].

Таким образом, в рамках данного доклада были проанализированы взгляды отечественных ученых на сущность премиального банковского обслуживания. По итогам анализа были выделены ключевые отличительные характеристики данного вида банковской деятельности. В результате проведенного анализа были выявлены сходства и различия в структурном наполнении премиальных комплексных банковских продуктов и услуг основных игроков данного рынка. Авторы сформулировали универсальную формулу структурной композиции премиального банковского обслуживания. Были отмечены основополагающие принципы развития указанного направления банковской деятельности. Также авторы обозначили факторы, как стимулирующие, так и сдерживающие развитие премиального банковского обслуживания в РФ. Подводя итог, можно констатировать, что для сохранения конкурентной позиции на рынке банкам следует развивать обслуживание VIP-клиентов на основе финансовых банковских инноваций и следует отслеживать клиентские потребности для модернизации существующих и формирования новых премиальных банковских продуктов.

Литература:

1. Адамян А. Т., Счастливая Т. В. Премиальное банковское обслуживание: причины возникновения и факторы влияния // Economics. 2016. № 7(16). С. 25–27.
2. Еделькина А. А. Факторы развития мирового рынка эксклюзивного банковского обслуживания: дис. канд. экон. наук. — М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, 2015. — 192 с.
3. Малышев М. А. Дискурс признания — выражение смысла отношения человека к человеку // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Социально-гуманитарные науки. 2012. № 32. С. 111–117.
4. Румянцев А. В. Private banking — эксклюзив для миллионеров. // Финансовый директор. 2006. № 5. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://gaap.ru/articles/private_banking_ ndash_ nbsp;eksklyuziv_dlya_millionerov/ (дата обращения: 14.09.2017).
5. Хаустова М. Н. Private banking в теории и практике // Проблемы современной экономики, 2010. № 3. С. 231–234.
6. Яруллина А. А. Private Banking как инновационная форма активизации банковского обслуживания в отечественной экономике // Вестник ТИСБИ. 2014. № 1(57). С. 175–183.

7. Официальный сайт «Альфа-Банк». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: alfabank.ru/everyday/package/maximumplus/ (дата обращения: 14.09.2017).
8. Официальный сайт АО «Райффайзенбанк». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.raiffeisen.ru/premium_service/premiumdirect/ (дата обращения: 14.09.2017).
9. Официальный сайт ПАО «ВТБ 24». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.vtb24.ru/privilege/ (дата обращения: 14.09.2017).
10. Официальный сайт ПАО «Сбербанк». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.sberbank1.ru/#privilegeProgram (дата обращения: 14.09.2017).
11. Официальный сайт ПАО «Промсвязьбанк». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.psbank.ru/Personal/OrangeClub/ (дата обращения: 14.09.2017).

Влияние секторальных санкций на состояние экономики РФ

Быкова Анастасия Викторовна, магистрант;
Соболь Михаил Сергеевич, магистрант
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Секторальные санкции представляют собой законодательные ограничения международного уровня, вводимые различными государствами в отношении конкретного государства с целью изменить политическое направление и цели деятельности правительства через экономические, правовые и финансовые ограничения. По продолжительности разделяются на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

Говоря об актуальности вопроса исследования, можно сказать, что изучение вопроса влияния вводимых секторальных санкций на состояние национальной экономики является одним из важных вопросов, которые касаются многих государств мира, в частности: РФ, Республики Беларусь, Венесуэлы, Кубы, КНДР, Ирана. Например, в результате геополитических решений и неоднозначной ситуации на Украине вокруг банковского, финансового, обрабатывающего и добывающего секторов российской экономики были поставлены значительные ограничения. Общие ограничения международного характера через экономическую сферу общества могут коснуться также и политических, правовых, культурных и социальных вопросов. Решение вопроса влияния санкций позволит подготовить стратегию смягчения воздействия ограничений на сектора национальной экономики.

Санкции международного сообщества против РФ были направлены на снижение возможности рефинансирования экономических и инфраструктурных проектов, разведки и добычи сложных залежей полезных ископаемых, ограничению ввоза технологий и патентования. Относительно аналогичные ограничения коснулись КНДР и Ирана в результате решения вопросах ядерной программы и мирного атома. В соответствии с данными вызовами правительства государств были вынуждено принимать решительные меры в ответ на ограничения со стороны международного сообщества.

Ограничения, вводимые государствами на международном уровне, приводят не только к финансово-эконо-

мическим потерям, приводящим к политическим и социальным изменениям, но и к возможности решения данных вызовов, путем приспособления или изменения структуры социально-экономического уклада жизни общества государства. Решения данных вопросов находится в компетенции и интересах совета безопасности каждой страны. Политические инструменты и методы воздействия на решение вопросов устанавливаются уровнями международного права.

Основной целью данной работы можно выделить *сформировать систему исследования влияния секторальных санкций на состояние национальной экономики и формирования стратегии будущих управленческих решений.*

В соответствии с целью данной работы были установлены следующие задачи:

1. При помощи определения объекта, предмета и методики проведения анализа и оценки преимуществ, недостатков и результатов секторальных санкций на определенное государство ответить на вопрос: «Как можно исследовать санкции и их влияние?»

2. Через логику процесса исследования рассмотреть вопрос степени влияния ограничительных мер на экономику государства. Ответить на вопрос «Почему и зачем нужно исследовать санкции?»

3. Сформулировать выводы и рекомендации относительно возможности решения выявленных проблем, которые основных сфер жизнедеятельности общества в период ограничений и новых возможностей.

В период введения ограничительных мер перед государством появляются определенные трудности и открываются новые горизонты возможностей. Именно поэтому стоит исследовать вопрос влияния секторальных санкций на состояние национальной экономики.

Основным объектом исследования в вопросе применения санкций является национальная экономика. А именно, динамические процессы и статистические ре-

зультаты взаимодействия экономических и политических институтов в моментах «до», «в момент введения санкций», «после снятия санкций». Это позволит провести комплексный анализ и сопоставлений ситуаций в соответствующие промежутки времени для установления цепочки последовательности шоковых процессов в государстве. Помимо прочего, также это даст возможность построить сценарный анализ будущих состояний вопроса и проблемы.

Направления решения вопросов исследования можно подразделить на уровни структур национальной экономики и добавить к ним влияния локальных сфер жизнедеятельности общества.

Говоря об предмете исследования, можно выделить следующие составляющие:

1. Статистические социологические и экономические данные.
2. Результаты всех отчетностей всех уровней бизнеса.
3. Макро- и микроэкономические показатели.
4. Оценки уровня спроса и предложения.
5. Динамику акций на фондовых рынках и рейтинги компаний и государства.
6. Внешнеэкономическое взаимодействие государства.
7. Инвестиционную привлекательность государства и регионов.

Привлекательным методом исследования корреляции экономики государства и политических ограничительных мер в виде санкций и ответных санкций будет построение математической и эконометрической моделей состояния национальной экономики. Построение корреляционной

зависимости при многофакторном анализе даст возможность установить конкретное влияние каждого фактора в рассматриваемых вариантах и сценариях.

Надежность модели проверяется по соответствующей методике гипотезы и критерию Фишера. Статистический анализ, проводимый путем выявления трендовых взаимосвязей, теоретических средних показателей и доверительного интервала с целью расширить наши возможности при построении моделей в вопросе влияния секторальных санкций на состояние отраслей национальной экономики.

Также, возможно использовать методику юридической оценки деятельности влияния санкций при определении правомерности их введения.

Для определения классификации показателей, получаемых в результате исследования, мы можем использовать следующие определители:

1. Стандартную классификацию международных рейтинговых агентств, которые применяют методики общей оценки ликвидности бизнеса и возможности экономического роста как отрасли, так и региона, и государства или интеграционного объединения в целом.
2. В качестве дополнительных параметров классификации вопроса выступают социологические и культурные определители, возникающие в результате изменения потребительских предпочтений и вкусов населения страны, попавшей под санкции.
3. Правовые инструменты решения и вопросы, позволяющие избежать или уменьшить санкции юридическим путем.



Рис. 1. Пункты исследований для выявления влияния санкций на национальную экономику

4. Например, учитывая ограничительные меры, поставленные западными странами в отношении отраслей первичного сектора РФ и Ирана мы можем увидеть взаимосвязь снижения показателей поступления отчислений в бюджет по результатам отчетности компании, которые в результате окажут влияние на взаимодействующие сектора экономики и на население в целом. *Практическая цепочка исследования влияния санкций и создания стратегии* на сектора экономики может выглядеть следующим образом на рисунке 1.

Данная цепочка иллюстрирует общие уровни, к которым применим данный процесс исследования.

После проведения процесса исследования для каждого из секторов экономики с целью выявления уязвимостей и приоритетных отраслей для введения международных санкций правительство сможет сформировать анализ результатов при помощи введения определенной стратегии для ответных и превентивных мер «против» и «от» санкционного воздействия.

Получив основные модели по результатам анализа SWOT, PEST, эконометрических, математических, финансовых, бухгалтерских и логических показателей следует выработать стратегию, отвечающую на следующие вопросы:

1. «Каково направление ограничительных санкций в секторах экономики?» (Финансовое, банковское, промышленно-материальное, культурное, ценностное, социальное).

Литература:

1. База данных ЦБ РФ [URL] Режим доступа: http://www.cbr.ru/hd_base/
2. Investing.com [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ru.investing.com>

2. «Нужно ли принимать сразу ответные меры на определенном политическом уровне или стоит сфокусировать на принятии антикризисных решений?» (Аналог решения шахматной партии).

3. «Какие ущербы прежде всего стоит выявлять с целью смягчения их влияния на жизнь граждан и существования экономической стабильности?»

4. «Как сформировать целевое применение резервных ресурсов и спрогнозировать период применения санкций для реструктуризации активов и пассивов граждан, компаний, государства?»

5. «Стоит ли проводить определенные экономические, политические, правовые, социальные, культурные реформы в государстве в результате влияния секторальных санкций?»

6. «Какие новые возможности и преимущества можно извлечь из кризисного периода, какие отрасли стоит поддерживать особенно внимательно?»

7. «Будет ли принятие антикризисного плана результативным?»

8. «Какие и в какой последовательности необходимо применить управленческие решения по вопросам регулирования и сглаживания кризиса?»

9. «Как можно избежать санкций в будущем и при помощи каких решений это может произойти?»

Сформированная и исследованная по данным вопросам стратегия позволит государству решить вопрос задачи определения влияния секторальных санкций на национальную экономику.

Прогнозирование ситуации на рынке кредитных средств, выданных физическим лицам

Кокорев Владимир Владимирович, магистрант
Рязанский государственный радиотехнический университет

Цель данной статьи — изложить в доступном виде метод прогнозирования объема выдачи кредитных средств, который достаточно часто используется в экономической практике. Главное внимание в данной статье устремлено на экономический аспект истолкования полученных результатов, а не на определение математико-статистического механизма, который более подробно расписан в специализированной литературе.

Самым доступным способом прогнозирования ситуации на рынке является экстраполяция, другими словами распространение тенденций, которые сформировались в прошлом, на возможное будущее. Сложившиеся тенденции в части изменения экономических индексов в известной степени устанавливают их величину в будущем. К тому же множество рыночных процессов имеют свойство инерционности. Особенно это проглядывается в краткосрочном прогнозировании. Так же стоит отметить, что время построения прогноза на обособленный период должно принимать во внимание возможность изменения условий, в которых будет функционировать рынок. [1]

Экстраполяция — это метод научного исследования, который заключается в распространении настоящих и прошлых тенденций и закономерностей на будущее прогнозное значение. К экстраполяции относят несколько методов, таких как: метод скользящей средней, метод экспоненциального сглаживания, метод наименьших квадратов. [2]

Метод наименьших квадратов основывается на минимизации квадратичных отклонений между наблюдаемым и расчетным показателем. Расчетное значения определяется по уравнению регрессии.

$$Y_p = a * X + b$$

Рис. 1. Формула прогнозирования метода наименьших квадратов:

где Y_p – прогнозное значение;
 a и b – коэффициенты;
 X – условное обозначение времени

Для нахождения коэффициентов a и b следует произвести расчет по следующим формулам:

$$a = \frac{\sum_{i=1}^n Y_{\phi} * X - (\sum_{i=1}^n X * \sum_{i=1}^n Y_{\phi}) / n}{\sum_{i=1}^n X^2 - (\sum_{i=1}^n X)^2}$$

Рис. 2. Коэффициент a

$$b = \frac{\sum_{i=1}^n Y_{\phi}}{n} - \frac{a * \sum_{i=1}^n X}{n}$$

Рис. 3. Коэффициент b

где Y_{ϕ} – фактическое значения показателя
 X – условное обозначение времени
 N – количество временных периодов

Сглаживание временных рядов с помощью МНК предназначено для отражения в них закономерностей динамики изучаемого объекта. В расчетном выражении тренда, временной показатель учитывается как независимая переменная, а уровни ряда выступают как функция этой независимой переменной. [2]

Развитие явления зависит не от того, сколько времени прошло от начального момента, а от того, какие факторы влияли на его изменения, в каком направлении и с какой силой.

Для наглядного примера спрогнозируем с помощью метода наименьших квадратов предполагаемый объем кредитных средств, выданных физическим лицам на ближайшие 3 года. За основу взята информация в период с 01.09.2008 по 01.09.2017 г.

Таблица 1

Объем кредитных средств, выданных физическим лицам в период с 01.09.2008–01.09.2017 г., трлн.руб.

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Объем кредитных средств выданных физ.лицам	1,35	1,55	2,09	3,16	4,46	5,48	5,56	3,53	4,45	4,74

Для решения составим таблицу, в которой будем производить необходимые расчеты:

Таблица 2

Расчет переменных для нахождения коэффициента a и b

Год	Объем кредитных средств выданных физ.лицам, трлн.руб. (Y_{ϕ})	Условное обозначение времени, (X)	X^2	$Y_{\phi} * X$
2008	1,35	1	1	1,35
2009	1,55	2	4	3,10
2010	2,09	3	9	6,26

2011	3,16	4	16	12,63
2012	4,46	5	25	22,32
2013	5,48	6	36	32,88
2014	5,56	7	49	38,91
2015	3,53	8	64	28,22
2016	4,45	9	81	40,04
2017	4,74	10	100	47,41
Σ	36,3	55	385	233

Найдем условное обозначение времени при помощи последовательной нумерации периодов основы прогноза (графа № 3). Далее по представленным данным таблицы № 1 произведем расчет четвертой и пятой графы.

Следующим шагом необходимо произвести расчет коэффициентов a и b, формулы для расчета которых представлены рис. 2 и рис. 3.

Таблица 3

Значения коэффициентов a и b

Наименования	Значения
Коэффициент a	0,4
Коэффициент b	1,43

Далее рассчитаем прогнозное значение при помощи формулы МНК представленной на рис. № 1

Таблица 4

Расчет прогнозного значения методом наименьших квадратов

Прогнозируемый год	Коэффициент		Условное обозначение времени, (X)	Прогнозное значение $Y_p = a * X + b$
	a	b		
2018	0,4	1,43	11	$0,4 * 11 + 1,43 = 5,84$
2019			12	6,25
2020			13	6,65

Заключительным шагом прогнозирования при помощи метода наименьших квадратов является расчет точности прогноза, для этого рассчитаем среднюю относительную ошибку по формуле

$$\delta = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left[\frac{|Y_{ф} - Y_{р}|}{Y_{ф}} * 100 \right]$$

Рис. 4. Формула относительной ошибки
 где δ – относительная ошибка
 n – количество рассматриваемых периодов
 Y_ф – фактическое значение
 Y_р – прогнозное значение

Таблица 5

Расчет относительной ошибки прогноза

Год	Объем кредитных средств выданных физ.лицам, трлн.руб. (Y _ф)	Прогнозное значение $Y_p = a * X + b$	Расчет относительной ошибки, %
2008	1,35	1,83	3,56
2009	1,55	2,23	4,41

2010	2,09	2,63	2,61
2011	3,16	3,03	0,39
2012	4,46	3,44	2,31
2013	5,48	3,84	3,00
2014	5,56	4,24	2,38
2015	3,53	4,64	3,15
2016	4,45	5,04	1,33
2017	4,74	5,44	1,48
Σ	36,36	36,36	24,62

Из приведенных расчетов средняя относительная ошибка равна 24,62%, что доказывает удовлетворительную точность прогноза, данное ранжирование можно посмотреть в таблице 6.

Таблица 6

Интерпретация значений средней относительной ошибки

Средняя относительная ошибка (d), %	Интерпретация
< 10	Точность прогноза высокая
10–20	Точность хорошая
20–50	Точность удовлетворительная
> 50	Точность неудовлетворительная

Из полученных значений можно сделать вывод о том, что рост объемов выдачи денежных средств физическим лицам на протяжении прогнозируемого периода, а именно в среднесрочной перспективе будет расти. Что в свою очередь обозначает рост заинтересованности населения в заемных средствах. Однако, не стоит забывать, что основная особенность потребительского кредитования в том, что он выдается без обеспечительной составляющей, другими словами, банк нивелирует свои риски только поручительством одного или более физических лиц. Следовательно, рост объемов кредитования физических лиц, может повлечь за собой риск просроченной задолженности и как следствие снижение уровня дохода с данной части кредитного портфеля. Из всего вышесказанного следует вывод, что коммерческим банкам стоит ориентироваться на растущий рынок кредитования физических лиц. Для более эффективного использования прогнозируемого роста следует разработать специальные кредитные продукты по стимулированию спроса на данный вид услуги, а также необходимо разработать специальные рекомендации для снижения риска просроченной задолженности, что в свою очередь приведет к увеличению прибыли банков.

Литература:

3. Методы прогнозирования объема продаж // Институт проблем предпринимательства. URL: <https://www.irprou.ru/print/000511/> (дата обращения: 26.09.2017).
4. Разработка прогноза с помощью метода наименьших квадратов. Пример решения задачи // Отдельные вопросы экономики. URL: <http://www.ekonomika-st.ru/drugie/metodi/metodi-prognoz-1-5.html> (дата обращения: 26.09.2017).

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Организация учета и контроля дебиторской задолженности на предприятии сферы информационных технологий

Бакулина Анастасия Александровна, магистрант;
Чеботарева Зоя Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент
Государственный университет управления (г. Москва)

Ключевые слова: дебиторская задолженность, лицензионный и сублицензионный договор, неисключительные права, информационные технологии, роялти, инвойс

Отличительной особенностью дебиторской задолженности как элемента оборотных средств является, прежде всего, весьма динамичный характер, который не всегда удается предугадать для принятия эффективных мер по контролю задолженности компании. Данная динамика обусловлена высокой зависимостью от принятых в организации мер по удержанию и контролю дебиторской задолженностью, а также принципов продажи товаров (или системы выполнения услуг). Это обстоятельство позволяет предположить, что решение проблемы очевидно. Чтобы существенно сократить дебиторскую задолженность или предотвратить формирование сомнительных и безнадежных ко взысканию долгов, необходимо работать с клиентами только по предоплате. К сожалению, этот довольно эффективный метод далеко не всегда удается воплотить на практике в связи с особыми условиями конъюнктуры рынка, высокой конкуренцией, спецификой товара (или предоставляемых услуг), а также другими экзогенными и эндогенными факторами. Учитывая особенности современного мирового рынка, более рациональным решением стала бы разработка эффективной системы управления и контроля дебиторской задолженности в организации.

Система управления дебиторской задолженностью представляет собой совокупность взаимосвязанных и согласованных методов работы, которые определяют решение проблемы взыскания просроченных долгов. Каждая организация способна столкнуться с данной сложностью вопреки оговоренным условиям оплаты с надежными клиентами. Система контроля должна учитывать платежеспособность контрагентов, процесс подготовки и непосредственного осуществления сделки с отсрочкой платежа, анализ состояния текущей и уже просроченной дебиторской задолженности, оценка риска потерь от неплаты счетов и прочее.

Но на практике современные организации вне зависимости от сферы их деятельности сталкиваются с аналогичными проблемами, а именно:

- Отсутствие точной и максимально достоверной информация о сроках погашения дебиторской задолженности;
 - В рамках компании отсутствует четко проработанная стратегия или схема работы с просроченной «дебиторкой»;
 - Не предусмотрено в схемах мотиваций сотрудников начисление дополнительного процента к заработной плате за оплаченные вовремя счета клиентов;
 - Отсутствие согласованной работы отделов или подразделений организации по сбору и контролю просроченной дебиторской задолженности и т.д.
- Необходимо понимать, что общая система регулирования дебиторской задолженностью в организации должна охватывать абсолютно весь процесс работы, начиная с момента ее возникновения и заканчивая фактической оплатой. В связи с этим перед руководством любой фирмы стоит целый ряд стандартных задач, от выполнения которых зависит дальнейшее будущее организации:
- Своевременное проведение инвентаризации дебиторской задолженности для выявления наиболее «злостных» должников;
 - Создание четкой и ясной внутренней корпоративной инструкции (или регламента) по работе с дебиторской задолженностью;
 - Содержание штатного юридического консультанта для обеспечения доступной юридической информацией сотрудников, непосредственно работающих с неплательщиками, либо привлечение сторонней организации для проведения юридических консультаций;
 - Формирование особых условий оплаты задолженности, в том числе создание наиболее эффективной системы скидок или штрафов;
 - Создание специальной схемы мотивации сотрудников, которые непосредственно вовлечены в процесс сбора и контроля дебиторской задолженности и т.д.

Но стоит учитывать, что современная экономическая конъюнктура наиболее насыщена компаниями, которые непосредственно осуществляют свою предпри-

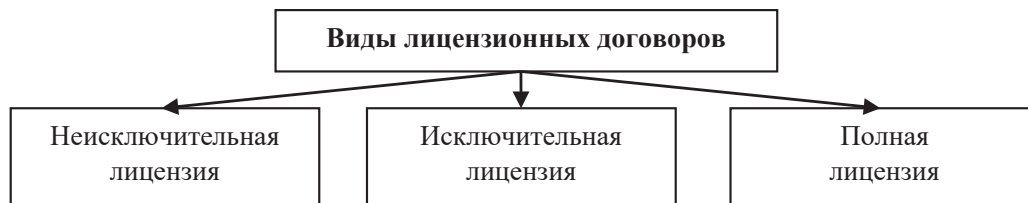
нительскую деятельность в сфере информационных технологий. Основными продуктами этих компаний являются далеко не товары и не услуги. Результат их деятельности — создание особого исключительного (уникального) программного обеспечения для последующего его предоставления итоговому пользователю, т.е. потенциальному клиенту. В данном случае, так называемым «товаром» является неисключительное право пользования программой, за которое необходимо оплатить вознаграждение ее создателю. В современной практике в подобных случаях принято использовать термин «роялти», который означает вид лицензионного вознаграждения, периодическая компенсация, как правило, денежная, за использование патентов, авторских прав, франшиз, природных ресурсов и других видов собственности. То есть роялти подразумевает вознаграждение за предоставление ин-

теллектуальной собственности. Это совершенно другой уровень экономических взаимоотношений, которые регламентируются абсолютно иными нормативными документами.

При предоставлении исключительного (или неисключительного) права пользования программным обеспечением стороны заключают лицензионное соглашение, в котором лицензиар выступает в качестве владельца интеллектуальной собственности, а лицензиатом является сторона, получающая данное право, за соответствующее вознаграждение.

Как правило, выделяют несколько видов лицензионного договора, а именно:

1. Простая (неисключительная) лицензия;
2. Исключительная лицензия;
3. Полная лицензия.



В случае предоставления простой (неисключительной) лицензии лицензиар получает право использовать объект интеллектуальной собственности самостоятельно или же передавать объект сделки другим лицензиатам или иным лицам.

Исключительная лицензия подразумевает получение полного права применять новую технологию. В свою очередь лицензиар отказывается от самостоятельного применения запатентованного изобретения или его реализации на оговоренной документом территории.

Полная лицензия — это соглашение, которое передает исключительные права на пользование объектом сделки в течение всего периода действия договора. При этом лицензиар полностью отказывается от использования объекта соглашения в период его действия.

Наряду с существующими и общепринятыми лицензиями также выделяют открытую лицензию, благодаря которой пользователем патента может быть абсолютно любое заинтересованное лицо.

Как любой товар или услуга, предоставление исключительных (или неисключительных) прав пользования происходит за определенное вознаграждение, которое установлено в рамках лицензионного или сублицензионного соглашения. Необходимо отметить, что, в отличие от сублицензионного договора, в лицензионном договоре лицензиаром выступает непосредственно правообладатель лицензируемого объекта, а в сублицензионном договоре — лицо, ранее получившее право на использование такого объекта по лицензионному договору. То есть сублицензионный договор подразумевает вторичную передачу права пользования объектом интеллектуальной собственности иному лицу.

Вознаграждение может выплачиваться разовым платежом в установленном в соглашении размере, что было бы весьма выгодно для правообладателя. Но в иных случаях для привлечения и удержания потенциального клиента в договоре предусматривается ежемесячная, поквартальная оплата или же иной график платежей, что в значительной степени повышает риск со стороны собственника интеллектуального имущества не получить заветное вознаграждение. Впоследствии данная привилегия для клиентов, многие из которых могут оказаться более чем недобросовестными плательщиками, будет способствовать возрастанию дебиторской задолженности в целом по компании. Например, в международной практике существует особый вид документа, который предоставляется покупателю при возникновении просроченной неоплаченной задолженности под названием «инвойс» (англ. invoice — счет). Инвойс подразумевает нормативный документ, в котором указано количество товаров (или услуг), их цена, формальные характеристики, и подтверждает факт возникновения дебиторской задолженности, которая подлежит оплате согласно условиям договора. Но в российской практике аналог данного документа, к сожалению, отсутствует. Возможно, наиболее похожим на инвойс российским документом является счет на оплату.

Проблема контроля дебиторской задолженности в компаниях именно сферы информационных технологий заключается в лицензионном (сублицензионном) договоре, который предусматривает передачу права собственности или же права пользования программным обеспечением, который не имеет привычную вещественную форму. Соответствующая оплата за данный продукт может по-

ступать единовременным платежом либо согласно иным срокам, которые указаны в договоре. В связи с этим возникает существенная проблема контроля клиентов, которые добросовестно оплачивают согласно условиям договора и которые значительно задерживают оплату. Каким же образом обеспечить сделку с клиентом и свой бизнес в целом, чтобы заключить соглашение с наименьшим риском для обладателя интеллектуальной собственности и с наиболее выгодными конкурентоспособными условиями для клиента? Для этого желательно соблюсти ряд условий:

1. Залог успеха — грамотно составленный договор. Во многом от корректно составленного договора зависит дальнейшее развитие отношений между сторонами, его заключившими. Поэтому стоит особое внимание уделить таким пунктам, как сроки оплаты, порядок подписания нормативных документов в рамках данного соглашения, порядок разрешения споров. Рациональным решением было бы привлечение грамотного юридического консультанта для проверки составленного договора или использование сторонней юридической фирмы, которая оказывает данный вид услуг;

2. Предварительная тщательная проверка контрагента на надежность и добросовестность с помощью современных источников информации и максимальный сбор данных о потенциальном клиенте;

3. Компания информационных технологий отличается тем, что создает уникальное программное обеспечение не только для сторонних пользователей, но и для внутреннего потребления. Обладая значительным количеством ресурсов, компания способна создать особую автоматизированную систему сбора данных о заключенных сделках, которая бы отслеживала, контролировала и сортировала клиентов с особыми условиями оплаты или злостных неплательщиков. Создав данное ПО, руководящий аппарат

организации был бы более осведомлен о текущем состоянии дебиторской задолженности по компании, представилась бы возможность определить основные ошибки и проблемы для дальнейшего их устранения. Ко всему прочему, полагаясь на собственный корпоративный опыт использования данного ПО, данная программа могла стать одним из продуктов компании для ее предоставления другим пользователям вне организации за соответствующее вознаграждение;

4. Если не были оговорены сроки оплаты с клиентом и этот момент был упущен в лицензионном договоре, то стоит подписать с клиентом гарантийное письмо об оплате, в котором бы определялась конечная дата ожидания поступления денежных средств, после которой можно было считать долг просроченным. После подписания гарантийного письма клиент подтверждает факт существования долга и при дальнейшем юридическом разбирательстве будет значительно проще взыскать указанную в письме задолженность;

5. В случае выхода на международный рынок стоит особое внимание обратить на пункт в договоре о разрешении споров, чтобы заранее обговорить в каком суде и по какому законодательству будет проходить арбитражное дело. Также в международной практике распространено использование такого документа, как инвойс, поэтому в случае работы с иностранными контрагентами лучше не затягивать с выставлением инвойса;

6. Разработка системы пеней и штрафов в случае неполучения в установленный срок оплаты.

Этот далеко не полный ряд условий позволит предупредить базовые возникающие проблемы при работе с клиентами, поэтому соблюдая их, можно предупредить и контролировать нестандартные ситуации при построении взаимоотношений с клиентами, как на рынке информационных технологий, так и на мировом рынке в целом.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)» от 18.12.2006 N230-ФЗ, ст. 1235 // Собрание законодательства РФ;
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N117-ФЗ, ст. 252 // Собрание законодательства РФ;
3. Чеботарева З. В., Яковлева О. А. Управление дебиторской задолженностью на транспортных предприятиях// EUROPEAN RESEARCH, 2016, № 2 (13), с. 71–73;
4. Учет лицензионных платежей — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.glavbukh.ru/hl/10794-uchet-litsenzionnyh-platejey>
5. Дебиторская задолженность в IT — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://saleslabel.com/debitorskaya-zadolzhennosti-v-it-kak-vernut-dengi/>
6. Бухгалтерский учет и налогообложение в роялти — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://otchetonline.ru/art/buh/11689-13237.html>

Учет доходов и анализ источников доходов в учреждении культуры

Выскребенцева Анна Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент
Рубцовский институт (филиал) Алтайского государственного университета (Алтайский край)

Основной составляющей отражения фактов деятельности в бюджетном учреждении является правильная корреспонденция счетов бухгалтерского учета. В самом плане счетов бухгалтерского учета, утвержденного приказом Минфина России от 16.12.2010 № 174н, (далее — Приказ № 174н), отсутствует подробное содержание бухгалтерских проводок, а даны лишь краткие пояснения

и перечни счетов бухгалтерского учета бюджетного учреждения, корреспондирующих по дебету и кредиту. Поэтому корреспонденции счетов с отражением по каждому счету конкретной хозяйственной операции просто необходимы [1,3].

Операции по доходам оформляются следующими бухгалтерскими записями:

Таблица 1

Отражение доходов на счетах бюджетного учреждения

Содержание операции	Дебет	Кредит
Отражены плановые назначения бюджетного учреждения по доходам в части:		
— субсидий на выполнение задания учредителя	4 507 10 180	4 504 10 180
— целевых субсидий	5 507 10 180	5 504 10 180
— поступлений от оказания учреждением услуг на платной основе	2 507 10 130	2 504 10 130
Поступили на лицевой счет учреждения:		
— средства от оказания платных услуг	2 201 11 510 17	2 205 31 660
— субсидии на выполнение государственного задания	4 201 11 510 17	2 205 81 660
— субсидии на иные цели	5 201 11 510 17	5 205 81 660
Отражено на счетах по санкционированию расходов поступление денежных средств в части:		
— субсидий на выполнение задания учредителя	4 508 10 180	4 507 10 180
— субсидий на иные цели	5 508 10 180	5 507 10 180
— средств от оказания платных услуг	2 508 10 130	2 507 10 130
Зачислены денежные средства в кассу учреждения	2 201 34 510	2 210 03 660

Операции по расходам оформляются следующими бухгалтерскими записями:

Таблица 2

Отражение расходов на счетах бюджетного учреждения

Содержание операции	Дебет	Кредит
Утверждены плановые назначения по расходам учреждения в части средств субсидий, выделенных на выполнение задания учредителя:		
— заработная плата	4 504 10 211	4 506 10 211
— прочие выплаты	4 504 10 213	4 506 10 212
— начисления на заработную плату	4 504 10 213	4 506 10 213
— услуги связи	4 504 10 221	4 506 10 221
— транспортные услуги	4 504 10 222	4 506 10 222
— коммунальные услуги	4 504 10 223	4 504 10 223
Утверждены плановые назначения по расходам учреждения в части платных услуг:		
— заработная плата	2 504 10 211	2 506 10 211
— начисления на заработную плату	2 504 10 213	2 506 10 213
— услуги связи	2 504 10 221	2 506 10 221
— коммунальные услуги	2 504 10 223	2 506 10 223

— увеличение стоимости основных средств	2504 10310	2506 10310
— увеличение стоимости материалов	2504 10340	2506 10340
Утверждены плановые выплаты на приобретение оборудования	5504 10310	5506 10310

Доходы и расходы бюджетных учреждений определяются планом финансово-хозяйственной деятельности учреждения на очередной финансовый год, утверждаемой в порядке, установленном действующим законодательством [2].

В плане финансово-хозяйственной деятельности учреждения должны быть отражены все доходы бюджетного учреждения, получаемые как из бюджета и государственных внебюджетных фондов, так и от осуществления предпринимательской деятельности: от оказания платных услуг, использования государственной или муниципальной собственности, закрепленной за бюджетным учреждением на праве оперативного управления, иной деятельности.

Доходы, получаемые бюджетными учреждениями от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, включаются в состав доходов бюджетов соответствующего уровня.

Бюджетное учреждение, подведомственное федеральным органам исполнительной власти, использует бюджетные средства исключительно через лицевые счета бюджетных учреждений, которые ведутся Федеральным казначейством.

Бюджетные учреждения вправе расходовать бюджетные средства исключительно на:

- 1) оплату труда в соответствии с заключенными трудовыми договорами и правовыми актами, регуливающими размер заработной платы соответствующих категорий работников;
- 2) перечисление страховых взносов в государственные внебюджетные фонды;
- 3) трансферты населению, выплачиваемые в соответствии с федеральными законами, законами субъектов РФ и правовыми актами органов местного самоуправления;
- 4) командировочные и иные компенсационные выплаты работникам в соответствии с законодательством РФ;
- 5) оплату товаров, работ и услуг по заключенным государственным или муниципальным контрактам;
- 6) оплату товаров, работ и услуг в соответствии с утвержденными сметами без заключения государственных или муниципальных контрактов.

Расходование бюджетных средств бюджетными учреждениями на иные цели не допускается.

Финансовая деятельность бюджетных учреждений состоит в получении, организации движения и использования финансовых ресурсов. Доля финансирования по смешанному методу постоянно возрастает, то есть кроме государственного бюджета учреждениями могут использоваться внебюджетные средства: выездное культурное обслуживание жителей отдаленных населенных пунктов; проведение вечеров, театрализованных представлений, танцевально-развлекательных, театральных, литературно-художественных, выставочных, концертных, игровых программ, вечеров отдыха, дискотек, ярмарок, выставок-продаж, спектаклей, конкурсов; услуги (ра-

боты) по разработке сценариев, постановочной работе по заявкам организаций, предприятий и отдельных граждан; услуги (работы) по прокату имущества; сдача в аренду временно неиспользуемых зданий, нежилых помещений, сооружений, оборудования и нового имущества, закрепленных за Учреждением на праве оперативного управления, в порядке, установленном законодательством и т.д.

Как видно из таблицы 3 значительный удельный вес в структуре источников финансирования учреждения составляют средства, поступившие из бюджета. Их удельный вес составлял 91,31% в 2014 г., 93,0% в 2015 г. и 91,19% в 2016 г. Отрицательный прирост удельного веса данного показателя свидетельствует о снижении данного вида финансирования в структуре источников финансирования исследуемого учреждения. Наблюдается также снижение внебюджетных средств с 216771,72 руб. в 2014 г. до 175089,26 руб. в 2016 г. Снижение внебюджетных средств произошло за счет снижения спонсорской помощи, эффективность которой снизилась. В 2016 г. учреждение получило средства от оказания платных услуг 33550,00 руб., темп роста показателя снизился на 15,61%.

В то же время величина безвозмездных поступлений снизилась. В 2014 г. их величина составляла 177016,72 руб. при удельном весе 7,10%, в 2015 г. их размер составил 153400,00 руб. (5,88% в структуре источников финансирования), в 2016 г. отрицательная динамика снижения данного источника финансирования продолжилась, составив 141539,26 руб. при удельном весе в 7,12%.

Если предприятие получает прибыль, оно считается рентабельным. Показатели рентабельности, применяемые в экономических расчетах, характеризуют относительную прибыльность.

В условиях рыночных отношений велика роль показателей рентабельности продукции, характеризующих уровень прибыльности (убыточности) её производства.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности учреждения. Они характеризуют относительную доходность учреждения, измеряемую в процентах к затратам средств или капитала с различных позиций.

Общезвестно, что результаты деятельности предприятий могут быть оценены различными показателями, такими, как объем выпуска продукции, объем продаж, прибыль. Характеризуя финансовый или производственный результат, перечисленные показатели не способны оценить эффективность деятельности предприятий. Это связано с тем, что данные показатели являются абсолютными характеристиками деятельности предприятия, и их правильная интерпретация по оценке результативности может быть осуществлена во взаимосвязи с другими показателями, характеризующими вложенные в предприятие средства.

Таблица 3

Состав и структура источников финансирования учреждения за 2014–2016 гг.

Показатели	2014 г.		2015 г.		2016 г.		2016 г. к 2014 г.	
	Сумма, руб.	уд. вес, %	Сумма, руб.	уд. вес, %	Сумма, руб.	уд. вес, %	В%	По уд. весу, %
Средства, поступившие из бюджета	2277373,79	91,31	2427587,00	93,00	1813174,72	91,19	79,62	-0,12
Внебюджетные средства:	216771,72	8,69	182610,00	7,00	175089,26	8,81	80,77	0,12
в том числе: средства от оказания платных услуг	39755,00	1,59	29210,00	1,12	33550,00	1,69	84,39	0,1
безвозмездные поступления	177016,72	7,10	153400,00	5,88	141539,26	7,12	79,96	0,02
Всего	2494145,51	100	2610197,00	100	1988263,98	100	79,72	X

Обобщающим показателем экономической эффективности производства является показатель рентабельности. Рентабельность означает доходность, прибыльность предприятия. Она рассчитывается путём сопоставления валового дохода или прибыли с затратами или используемыми ресурсами.

Рентабельность представляет собой соотношение дохода и капитала, вложенного в создание этого дохода. Увязывая прибыль с вложенным капиталом, рентабельность позволяет сравнить уровень доходности предприятия с альтернативным использованием капитала или доходностью, полученной предприятием при сходных условиях риска.

Более рискованные инвестиции требуют более высокой прибыли, чтобы они стали выгодными. Так как капитал всегда приносит прибыль, для измерения уровня доходности прибыль, как вознаграждение за риск, сопоставляется с размером капитала, который был необходим для образования этой прибыли. Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия.

Анализ показателей рентабельности муниципального учреждения культуры видим в таблице 4 и на рисунке 1.

Как видим, в исследуемом учреждении все полученные доходы полностью расходуются на достижение основной цели, что позволяет говорить о соблюдении предприятием баланса расходов и доходов.

Соответственно, деятельность предприятия ни прибыльна, ни убыточна, что обусловлено целью деятельности предприятия — удовлетворение культурных и социальных потребностей жителей района.

В то же время учреждение увеличило в 2016 г., по сравнению с 2015 г., объем предоставляемых коммерческих услуг в виде дополнительного источника финансирования, что позволили вывести работу учреждения на уровень рентабельности 1,7%.

В этом направлении возможен резерв повышения эффективности работы учреждения по удовлетворению потребностей жителей района. Так увеличение поступлений от предпринимательской деятельности на 17% от уровня 2016 г. даст дополнительную прибыль в сумме 5703,50 руб. ($33550,00 \cdot 17\%$), рентабельность составит 2% ($[33550,00 + 5703,50] / 1988263,98 \cdot 100\%$), что на 0,3% выше показателя рентабельности 2016 г.

Учреждение должно продолжать поиск привлечения дополнительных финансовых ресурсов.

Первой проблемой является недостаток организации финансирования бюджетного учреждения. А так как в современных условиях средства местных бюджетов являются достаточно ограниченными ввиду недостатка их собственных налоговых и неналоговых доходов, то бюджетное финансирование учреждений может быть достаточно не-

Таблица 4

Показатели финансового состояния учреждения МУК «Межрайонный культурный досуговый центр» за 2014–2016 гг.

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение 2016 г. к 2014 г.	
				Абсолютное изменение, руб.	Темп изменения, %
Всего источников финансирования, руб.	2494145,51	2610197,00	1988263,98	-505881,53	79,72
Фактические расходы, руб.	2494145,51	2610197,00	1988263,98	-505881,53	79,72
Разница между источниками финансирования и фактическими расходами, руб.	0	0	0	-	-
Прибыль от коммерческой деятельности	39755,00	29210,00	33550,00	-6205,00	84,39
Рентабельность деятельности, %	1,6	1,1	1,7	0,1	-

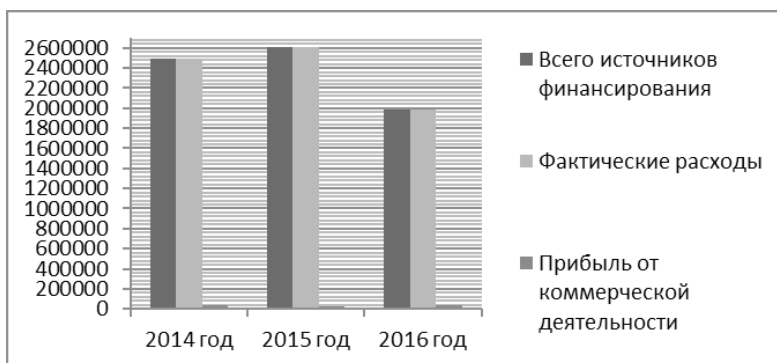


Рис. 1. Показатели финансового состояния учреждения за 2014–2016 гг.

стабильным, что может привести в свою очередь к проблемам в финансировании бюджетных учреждений.

Следующей проблемой является недостаточно эффективное использование такого доходного ресурса, как внебюджетное финансирование. В условиях недостатка и строгой ограниченности средств бюджетного финансирования данный источник доходов выходит на первый план.

В частности, учреждению необходимо налаживать получение доходов от продажи услуг, которое очень важно в свете развития социально-культурной деятельности в районе. При этом необходимо не только использовать привычные виды внебюджетной деятельности (организация концертов и прочих мероприятий), но и изыскивать другие пути пополнения внебюджетных средств МУК «МРКДЦ».

Соответственно, одним из ресурсов развития культурно-досуговой и информационной сферы должен быть целенаправленный, систематический поиск внебюджетных источников финансирования. В результате поток посетителей учреждений культуры увеличится, что приведет к дополнительному доходу.

Проанализировав опыт других регионов, имеющийся по данному вопросу, можно предложить МУК «МРКДЦ» несколько способов привлечения дополнительных средств для развития культурно-досуговой деятельности. Данные финансовые источники можно разделить как на получение благотворительной помощи и внедрение новых платных услуг.

1. Благотворительная помощь.

Анализируя благотворительную практику в некоммерческой сфере, обозначим следующие базовые звенья системы благотворительной помощи МУК «МРКДЦ»:

- безвозмездная передача материальных ценностей и имущественных прав (дары/пожертвования). Носят преимущественно разовый характер; могут быть также в форме субсидий, дотаций (доплат).

- публичные акции по сбору средств (благотворительные выставки, аукционы/распродажи, концерты, издательские проекты, теле/радиомарафоны и пр.);

- комплексная организационно-финансовая поддержка и защита интересов (попечительство/патронаж);

- предоставление на конкурсной основе невозвратных целевых финансовых средств (гранты).

2. Организация дополнительных источников по предоставлению дополнительных услуг за плату:

- методическая и практическая помощь в разработке сценических, методических материалов;

- разработка сценариев;

- показ фильмов;

- аренда сценических костюмов.

Один из источников получения дополнительных финансовых средств — это сдача в аренду сценических костюмов, принадлежащих МУК «МРКДЦ» во временное пользование. При передаче имущества в аренду заключается договор аренды, он определяет условия использования передаваемого имущества, внесению согласованных платежей, а также его своевременному возврату. В Доме культуры имеется небольшое количество сценических костюмов.

Предложенные рекомендации позволят МУК «МРКДЦ» увеличить свои внебюджетные доходы и направить их на развитие учреждения.

Литература:

1. Приказ Минфина России от 01.12.2015 N190н «О внесении изменений в Указания о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации, утвержденные приказом Министерства финансов Российской Федерации от 1 июля 2013 г. N65н».
2. Приказ Минфина РФ от 25.03.2011 г. № 33н «Об утверждении Инструкции о порядке составления, предоставления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений».
3. Приказ Минфина РФ от 06.12.2010 г. № 162н г. Москва «Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению».

Особенности учета затрат на специализированных ремонтных предприятиях

Иванова Наталья Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;
Грицай Алена Викторовна, магистрант
Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова

В данной статье рассмотрены вопросы, касающиеся содержания и учета затрат на организацию производства на специализированных ремонтных предприятиях.

Ключевые слова: организация производства, общепроизводственные расходы, общехозяйственные расходы, вспомогательное производство

Расходы по организации производства являются необходимой составляющей частью производственных расходов. Их доля в себестоимости продукции, работ и услуг зависит от многих факторов: специализации производства, масштабов предприятия, квалификации рабочего персонала, применяемого технологического процесса.

В специализированном ремонтном предприятии организация производства является ключевым звеном, необходимым для координации сотрудников, находящихся на различных участках, перемещения соответствующей техники и оборудования, своевременного закупа недостающих запасных частей, эта специфика деятельности и формирует основные статьи затрат. Отдел организации производства является основным и многочисленным отделом на предприятии в составе аппарата управления. Основное внимание этот отдел уделяет анализу фактов и разработке предложений по широкому комплексу вопросов, главная цель которых — снижение издержек производства, непосредственно уменьшение затрат, связанных с производством продукции и оказанию услуг. Инженеры по организации производства анализируют намечаемые к проведению мероприятия по снижению издержек производства и разрабатывают систему мер, обеспечивающих достижение наилучших результатов.

В широком смысле, организация производства на предприятии — это вид деятельности по объединению всех составляющих производственного процесса в единый процесс, а также по обеспечению их рационального взаимодействия и сочетания в целях достижения экономической и социальной эффективности производства. [1]

Иными словами, это организация использования и сочетания в процессе производства трудовых и материальных ресурсов (оборудования и материалов) с целью выпуска в установленные сроки продукции требуемого количества и качества при минимальных издержках производства.

В планировании и учете, расходы по организации производства в специализированных ремонтных предприятиях подразделяются на общепроизводственные, общехозяйственные и прочие статьи затрат.

К преобладающим общепроизводственным расходам относятся:

- 1) амортизация;
- 2) оплата труда рабочим;
- 3) страховые взносы;

- 4) аренда земли, помещений, техники по участкам;
- 5) покупка топлива и ГСМ;
- 6) закуп запасных частей и материалов, необходимых для ремонта оборудования;
- 7) ремонт зданий;
- 8) спецодежда в эксплуатации;
- 9) коммунальные услуги участков;
- 10) услуги связи;
- 11) командировочные расходы.

Общепроизводственные расходы проявляются, прежде всего, на уровне производственных участков, расположенных в разных местах удаленности от головного управления. В соответствии с этим, расходы следует списывать на себестоимость производимых здесь услуг. Общепроизводственные расходы, проявляющиеся на уровне всего предприятия, списывают на себестоимость всех произведенных в отрасли услуг без выделения производственных подразделений.

К преобладающим общехозяйственным расходам относятся:

- 1) амортизация по основным средствам;
- 2) аренда земли, помещений, техники;
- 3) оплата труда аппарата управления;
- 4) страховые взносы;
- 5) коммунальные услуги;
- 6) командировочные расходы аппарата управления;
- 7) услуги связи;
- 8) почтовые услуги;
- 9) программное обеспечение;
- 10) охрана объектов, в т.ч пожарная;
- 11) благоустройство территории;
- 12) представительские расходы.

Одни из таких расходов проявляются на уровне всего предприятия, и относят на аппарат управления. Соответственно расходы списываются на все произведенные услуги тоже без выделения производственных подразделений.

Помимо аппарата управления и производственных участков, на предприятии существуют вспомогательные производства, которые обеспечивают обслуживание основного производства для бесперебойного и качественного выполнения услуг, к ним относят транспортный участок, энерго-механическую службу и центральный склад. Затраты по вспомогательным производствам относят на статью затрат прочие расходы. К преобладающим прочим расходам относятся:

- 1) ГСМ, топливо;

- 2) оплата труда;
- 3) страховые взносы;
- 4) медицинские услуги;
- 5) спецодежда в эксплуатации;
- 6) страхование;
- 7) охрана объектов, в т.ч пожарная;
- 8) ремонт АТС;
- 9) сырье и материалы;
- 10) запасные части;
- 11) командировочные расходы.

Для учета общепроизводственных расходов используют счет 25 «Общепроизводственные расходы». Этот счет предназначен для обобщения информации о расходах по обслуживанию основного производства и управлению отраслями, цехами, отделениями и другими подразделениями. [2]

На счете три субсчета: 25–1 «Общепроизводственные расходы (по деятельности, не облагаемой ЕНВД)», 25–2 «Общепроизводственные расходы (по деятельности, облагаемой ЕНВД)», 25–3 «Общепроизводственные расходы (подлежащие распределению)». К первому субсчету относят прямые общепроизводственные расходы, которые связаны с производством отдельного вида продукции и могут быть включены в себестоимость. Например, амортизация, оплата труда с отчислениями, топливо и ГСМ. К субсчету 25–2 относят косвенные общепроизводственные расходы, они в свою очередь не могут быть отнесены на конкретный вид продукции. Например, аренда, коммунальные услуги, командировочные расходы, услуги связи.

Процесс распределения косвенных расходов на производстве может происходить в два этапа. На первом этапе косвенные расходы распределяются по месту их возникновения, в частности между цехами, производственными участками. На втором этапе они перераспределяются по видам продукции. [3]

На субсчете 25–3 расходы распределяется по статьям затрат облагаемым и не облагаемым ЕНВД.

В состав общехозяйственных расходов включают расходы по управлению и хозяйственному обслуживанию предприятия в целом. Такие расходы учитывают на счете 26 «Общехозяйственные расходы». По экономическому содержанию это счет по учету хозяйственных процессов, по структуре и назначению — основной, собирательно-распределительный счет. На дебет счета в течение года предприятия относят суммы затрат по управлению и хозяйственному обслуживанию предприятия. По субсчетам счет 26 аналогичен счету 25.

Прочие расходы учитываются на счете 23 «Вспомогательные производства», он предназначен для обобщения информации о затратах производств, которые являются вспомогательными для основного производства или основной деятельности организации. К ним относят производства, обеспечивающие: ремонт основных средств, изготовление запасных частей инструментов и других изделий; транспортное обслуживание.

На счете два субсчета: 23–1 «Вспомогательные производства (по деятельности, не облагаемой ЕНВД)», 23–2

«Вспомогательные производства (по деятельности, облагаемой ЕНВД)».

В конце месяца закрывают счета 23, 25 в дебет счета 20 «Основное производство». Счет 26, можно закрыть несколькими способами. Первый способ, на счета учета затрат в дебет 20 и 23, то есть общехозяйственные расходы списывают в состав себестоимости работ, услуг, если вспомогательные производства производили изделия и оказывали услуги на сторону и на счет 29 «Обслуживающие производства и хозяйства», если обслуживающие производства и хозяйства выполняли работы и услуги на сторону. Другой способ, в дебет на счет 90 «Продажи», либо на себестоимость с использованием субсчета 90–2, либо в качестве условно-постоянных, но только для организаций, деятельность которых не связана с производственным процессом, на субсчет 90–8, тем самым используется метод списания «директ-костинг». Так же возможна ситуация, когда счет 26 закрывают с помощью счета 79 «Внутрихозяйственные расходы», а в данном случае речь идет о филиале и консолидированной отчетности.

Таким образом, можно сделать вывод, что организация производства на прямую влияет на формирование статей затрат и на способ распределение затрат, так как затрагивает отношение в сфере производства материальных благ и услуг. В специализированном ремонтном предприятии вся работа строится вокруг деятельности отдела организации производства, тем самым подстраивает для своих нужд учет затрат для непрерывной работы предприятия.

Сложившаяся практика учета затрат в специализированном ремонтном предприятии не создает необходимых условий для принятия обоснованных управленческих решений, способствующих оптимизировать производственную деятельность предприятия, и требует внесения качественных изменений в организацию учета затрат.

Для правильной организации управленческого учета затрат на производство и выхода продукции большое значение имеет научно обоснованная классификация по местам возникновения затрат, центрам возникновения затрат и центрам ответственности. В качестве мест возникновения затрат выделены подразделения предприятия (цехи, участки), где осуществляются расходы и происходит планирование, учет и контроль затрат. Центрами возникновения затрат могут быть спецтехника и другое технологическое оборудование. Центром ответственности является сфера, участок деятельности, во главе которых находится ответственное лицо, несущий ответственность за результаты принимаемых решений. В целях организации учета по центрам ответственности предлагается все подразделения специализированного ремонтного предприятия разделить на основные (производственные, управленческие) и вспомогательные (обслуживающие и материальные) центры ответственности. Данное мероприятие повышает точность планирования и эффективность отнесения накладных затрат по работам и услугам для предложенных центров ответственности.

Литература:

1. Шишурин С. А. Проектирование предприятий технического сервиса // С. А. Шишурин. — Саратов: ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, 2016. — 61 с.
2. Приказ Минсельхоз России от 13.06.2001 №654 «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций агропромышленного комплекса и Методических рекомендаций по его применению» // СПС «КонсультантПлюс»
3. Иванова Н. Е., Грицай А. В. Особенности совершенствования управленческого учета затрат в специализированных ремонтных организациях // Молодой ученый. — 2017. — № 14. — С. 358–360.

Контроль и управление просроченной дебиторской задолженностью

Панина Анна Константиновна, студент

Научный руководитель: Воюцкая И. В., кандидат экономических наук, доцент

Оренбургский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

По статистическим данным на конец 2016г. в России насчитывается около 4,8 млн. организаций. Распределяются они по видам экономической деятельности. Безусловно, каждое предприятие желает быть более доходным и востребованным на своем рынке. Не все предприятия способны своевременно рассчитаться по своим обязательствам, это определяет необходимость менеджменту компаний выбирать рычаги работы с клиентами, одним из которых является предоставление отсрочки платежа, в результате чего образуется дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность как экономическая категория, выражающая финансовые отношения между дебитором и кредитором, — это:

- один из видов оборотных активов предприятия;
- неполученная часть выручки от продаж;
- отдельный вид отношений, возникающий из договора, а также вследствие причинения вреда и иных оснований (ст. 307 и др. ГК РФ). [7, с. 107]

Управление дебиторской задолженностью на предприятии является в настоящее время приоритетным, так как это связано с управлением значительными денежными потоками, определяющими обеспеченность предприятия собственными денежными средствами, объем рынка и, соответственно, объем продаж. [7; с. 110]

Рост дебиторской задолженности может привести к финансовому краху хозяйствующего субъекта. Вступивший в действие с 1 января 2013 года Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» № 402-ФЗ обязывает всех экономических субъектов осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Организованный и осуществляемый экономическим субъектом внутренний контроль должен быть направлен на недопущение искажений данных бухгалтерского учета, бухгалтерской и иной отчетности, что в значительной мере защитит интересы, как собственников бизнеса, так и внешних пользователей отчётности [2, с. 236]. Все это доказывает, что бухгалтерской службе организации необходимо поддерживать постоянный контроль над состоянием дебиторской

задолженности, что позволит обеспечить своевременное взыскание средств, составляющих дебиторскую задолженность. [6; с. 13].

Анализируя дебиторскую задолженность, в своей статье Никита Шурманов, разделяет мероприятия по управлению дебиторской задолженностью на мероприятия организационного характера и мероприятия, направленные на оценку различных показателей дебиторской задолженности.

Для реализации организационных мероприятий автор предлагает:

1. Назначить ответственного за контроль дебиторской задолженности.
2. Установить контрольные точки, в какие именно даты будет контролироваться дебиторская задолженность.
3. Ввести четкий регламент по отгрузке товаров на условиях отсрочки платежа и оформлению документов.
4. Учесть величину дебиторской задолженности в системе мотивации сотрудников компании.
5. Установить кредитные лимиты для всех контрагентов по длительности и сумме предоставляемой отсрочки платежа.
6. Назначить ответственным лицом за состояние дебиторской задолженности коммерческого директора.

Что касается оценки показателей дебиторской задолженности, автор отмечает необходимость:

1. Организовать подготовку бюджета дебиторской задолженности в разрезе контрагентов.
2. Для планирования дебиторской задолженности на конец каждого месяца рекомендуется рассчитывать коэффициент инкассации.
3. Отслеживать динамику изменения коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности.
4. Использовать для анализа оборачиваемости дебиторской задолженности также показатель длительности ее оборота. [8]

В учебниках по бухгалтерскому и управленческому учету представлены различные варианты контроля за де-

биторской задолженностью. Но особое место занимает контроль за просроченной дебиторской задолженностью.

Просроченная задолженность образуется после истечения срока оплаты, установленного договором. Просроченная задолженность требует особого внимания предприятия, так как именно из нее возникает сомнительная и безнадежная задолженность. [7, с. 108]

Согласно НК РФ сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. [1]

Безнадежными долгами признаются те долги, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации. [1]

Исходя из определений можно сделать вывод, что в интересах предприятия не доводить задолженность до состояния сомнительной или безнадежной, так как организация предоставила услуги, затратила средства и рабочую силу, а доход не получила. Это может привести к тому, что предприятие перейдет в категорию убыточного. Поэтому очень важно проводить мероприятия по контролю за просроченной дебиторской задолженностью. В контексте этого мы согласны с мнением, что среди способов, позволяющих минимизировать риски, влияющие на достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности, наиболее действенным является внутренний контроль, осуществляемый экономическим субъектом [3, с. 56].

В своей статье «Управление дебиторской задолженностью» О. А. Малкова отмечает, что нельзя быть полностью уверенным в своем контрагенте, в любой момент он может оказаться неплатежеспособным или начать процедуру банкротства.

По мнению автора, необходимо контролировать задолженность и проводить мониторинг должников, согласно следующим этапам:

1. Проверить сроки просрочки.
2. Рассчитать долю просроченной задолженности в общем объеме задолженности.
3. Проверить наличие процедур банкротства в отношении должника.
4. Проанализировать судебные дела, возбужденные в отношении должника.
5. Сделать финансовый анализ платежеспособности должника и прогноз его платежеспособности на будущее. [5]

Представляется, что мнению данный метод позволяет в достаточной мере контролировать просроченную дебиторскую задолженность. Однако для эффективного управления такой задолженностью бухгалтеру необходимо взаимодействовать с юридическими и экономическими отделами. Такой подход предполагает формирование детальной, полной и достоверной информации, которая будет обособлена и доступна ограниченному кругу управленцев. Процесс управления за просроченной задолженностью представлен на рисунке 1.

В первую очередь необходимо ежемесячно составлять схему задолженности, в которой будут отражены сроки и размеры просроченной задолженности. На основании данной информации экономист отмечает контрагентов, которые имеют задолженность превышающую размер или сроком норму, установленную внутренним документом.

Данные отсортированных контрагентов передают в юридический отдел. Контрагенты проверяются на наличие банкротства или судебных разбирательств. Если таковые отсутствуют, в их адрес направляются письма-извещения, о том, что у них имеет просроченная задолженность.

В период, пока ожидается ответ от должника, экономический отдел рассчитывает его платежеспособность, яв-

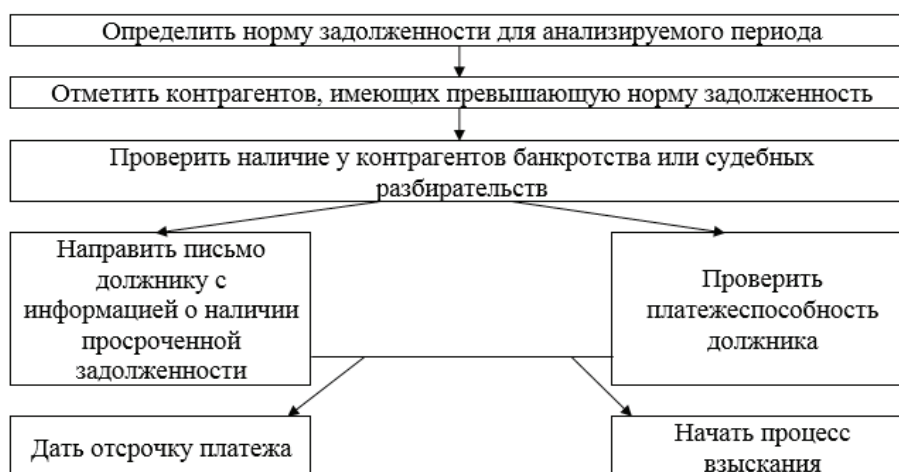


Рис. 1. Процесс управления за просроченной задолженностью

ляется ли это разовой задолженностью или следует поставить вопрос о дальнейшем сотрудничестве.

Должник имеет право направить гарантийное письмо, где обязуется оплатить долг за конкретный период. И руководство принимает решение давать отсрочку платежа или не доверять.

В случае отказа уплаты долга юридический отдел начинает процесс взыскания задолженности через суд, неприятный для обеих сторон, но необходимый.

Мероприятие по контролю за просроченной дебиторской задолженностью — это комплексная работа почти всех отделов предприятия, которую необходимо проводить ежемесячно и сообща. Поэтому так необходимы такие

важные качества у работников как умение работы в команде, коммуникабельность и исполнительность.

Систематизированные реестры контрагентов по срокам и объему задолженности помогут специалистам наглядно увидеть к кому необходимо применить более жесткие меры, а с кем можно будет работать в будущем.

Любая компания стремится получить как можно больше клиентов, но не все способны оплатить вовремя. В результате образуется просроченная дебиторская задолженность. Поэтому тема управления и контроля является актуальной для каждого хозяйствующего субъекта, желающего получать доход и являться прибыльной компанией.

Литература:

1. Часть вторая Налогового кодекса Российской Федерации от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (с изм. от 03.04.2017г.)
2. Коське М. С., Воюцкая И. В. Организационно-методические проблемы внутреннего контроля возвратных отходов // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2015. № 1 (51). С. 236–238.
3. Коське М. С., Воюцкая И. В., Мишучкова Ю. Г. Внутренний контроль в обеспечении достоверности и минимизации рисков искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2016. № 24 (414). С. 50–64.
4. Коське М. С., Воюцкая И. В., Мишучкова Ю. Г. Информация о затратах экономического субъекта в и управленческом учете // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4–1 (57–1). С. 703–705
5. Малкова О. А. Управление дебиторской задолженностью [Электронный ресурс] / О. А. Малкова // Главная книга. — 2014. — № 3. — http://glavkniga.ru/elver/2014/3/1345-upravlenie_debitorskoj_zadolzhennosti.
6. Сулягин В. Ю. Дебиторская задолженность: учет, анализ, оценка и управление: учеб. пособие / В. Ю. Сулягин, М. В. Беспалов. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 216 с. [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат).
7. Управление финансами. Финансы предприятия: Учебник. — 3-е изд. / Под ред. А. А. Володина. — М.: ИНФРА-М, 2014. — 364 с. — (Высшее образование: Бакалавриат).
8. Шурманов Н. Контроль дебиторской задолженности [Электронный ресурс] / Н. Шурманов // Управление предприятием. — 2013. — № 1. — http://upr.ru/article/kontseptsii-i-metody-upravleniya/KONTROL_DEBITORSKOJ_ZADOLZHENNOSTI-1138

Казначейская политика как организационно-технический аспект учетного процесса

Широкова Мария Андреевна, аспирант

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)

В настоящее время всё больше российских компаний внедряют стратегические финансовые процессы и инструменты управления денежными потоками, валютными и другими рисками посредством внедрения корпоративных казначейских служб [3]. В зависимости от размера компании казначейские функции могут выполняться автономным отделом или отдельным специалистом. Под корпоративным казначейством понимаются аппараты, которые прежде всего создаются в структуре компаний среднего и крупного бизнеса. Назначение данных подразделений — управление финансовыми потоками и рисками главным образом с помощью таких инструментов как хеджирование и кэш-менеджмент, который включает комплекс банковско-бухгалтерских услуг по менеджменту наличностью компании [4].

Цель данной статьи — разработка методических и практических рекомендаций по внедрению организационно-технического элемента учета операций корпоративного казначейства с помощью казначейской политики.

Вместе с развитием и использованием услуг кэш-менеджмента и внедрением казначейских функций в компании повышается значение учетных процедур и информационно-аналитической системы, служащей основанием для принятия управленческих решений.

С точки зрения бухгалтерского учета все операции корпоративного казначейства направлены на изменение активов и пассивов и влияют на движение денежных средств предприятия, соответственно представляют собой факт его хозяйственной жизни и являются объектом бухгалтер-

ского учета [1]. В этой связи появляется необходимость в учетной категории для отражения результатов корпоративного казначейства.

Учет объектов управления корпоративного казначейства затрудняет отсутствие соответствующих правил, а в некоторых случаях, рекомендаций и практики российского бухгалтерского учета казначейских операций, к которым относится кэш-менеджмент и хеджирование рисков с помощью финансовых инструментов.

Таким образом, в компаниях с развитыми казначейскими функциями обязательно наличие правил, регламентирующих методику отражения казначейских операций в бухгалтерском учете, и соответствующего внутреннего положения, которое могло бы детально описать процессы и процедуры корпоративного казначейства.

Организация бухгалтерского учета операций корпоративного казначейства предполагает наличие совокупности правил первичного учета, документооборота, формы бухгалтерского учета, методики отражения в отчетности [2].

Разработка учетной политики является одним из ключевых компонентов организации бухгалтерского учета операций корпоративного казначейства. Целью учетной политики в отношении операций корпоративного казначейства является создание единой методики при организации и осуществлении бухгалтерского учета и введение документооборота, обеспечивающего качественное и достоверное предоставление отчетности, полезной для принятия соответствующих управленческих решений.

Учетная политика должна включать в себя методические и организационно-технические элементы.

Методическая составляющая отражает совокупность способов ведения бухгалтерского учета, учетных процедур, методики признания и принятия к учету объектов управления корпоративного казначейства и результатов его операций [5]. В случае, если в российском бухгалтерском учете отсутствуют нормы регулирования операций корпоративного казначейства, как например хеджирования, то согласно п. 7 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», необходимо руководствоваться иными положениями по бухгалтерскому учету, а также МСФО. В целях закрепления в учетной политике методических аспектов также должны быть изучены нормы российского налогового законодательства, поскольку одно из актуальных направлений в налоговом учете в настоящее время — сближение с бухгалтерским учетом.

Организационно-технический элемент включает в себя определение организационной структуры подразделений, участвующих в учетном процессе, и закрепление процедур учетного процесса [5, С. 8–9]. Необходимо четко регламентировать, какое подразделение и в какой части осуществляет финансовый, налоговый и управленческий учет [5, С. 8].

Казначейские функции во многом являются смежной областью функционирования отдела корпоративного казначейства и бухгалтерской службы. Так, совместно с бухгалтерией казначей компании осуществляет кон-

троль валютного и налогового риска, оба подразделения компании вовлечены в процессы управления денежными средствами.

Однако, деятельность казначейства, основываясь на информации финансового бухгалтерского учета, является обособленным процессом в учетно-аналитической системе предприятия. В бухгалтерском учете собирается и обрабатывается информация об уже совершенных и зарегистрированных операциях, произошедших в прошлой деятельности компании. В отличие от бухгалтерского учета казначейство относится к финансовому управлению, которое связано с оперативным и стратегическим управлением потоками денежных средств и рисками.

Необходимо формирование системы разграничения обязанностей в части организации и учета казначейских функций в компании. Данные элементы учета операций корпоративного казначейства могут быть отражены в казначейской политике компании, что должно быть закреплено организационно-распорядительной документацией (п. 8 ПБУ Учетная политика).

Казначейская политика — документ, определяющий основные цели, задачи и принципы осуществления казначейских функций. Казначейская политика должна регламентировать процессы по управлению ликвидностью, обеспечению платежеспособностью и хеджированию финансовых рисков, ею должны руководствоваться все сотрудники, вовлеченные в соответствующие операции. Документ должен отражать степень централизации казначейской функции в компании, общие положения по совершению казначейских операций, регламенты и методики совершения казначейских операций.

Положения казначейской политики должны описать организацию работы корпоративного казначейства, в том числе распределение полномочий и обязанностей по принятию решений между сотрудниками служб, вовлеченных в совершение казначейских операций.

Казначейской политикой закрепляются формы документов, используемых в процессе применения инструментов корпоративного казначейства, что являются неотъемлемой частью документооборота в целях учетного процесса. Определяются процедуры подготовки и предоставления внешней и внутренней отчетности.

В случае применения учета хеджирования, особое место в документе должно отводиться применению производных финансовых инструментов для хеджирования валютных рисков. В отношении каждого финансового инструмента совместно с бухгалтерской службой компании должна быть проведена оценка бухгалтерского и налогового учета, должно быть определено применение учета хеджирования. Если учет хеджирования применяется, необходимо обеспечить наличие необходимой документации.

Результатом исследования роли и функций, необходимых для закрепления в казначейской политике, является следующая рекомендуемая структура:

Глава I. Общие положения. Описываются цели казначейской политики, приводится трактование основных тер-

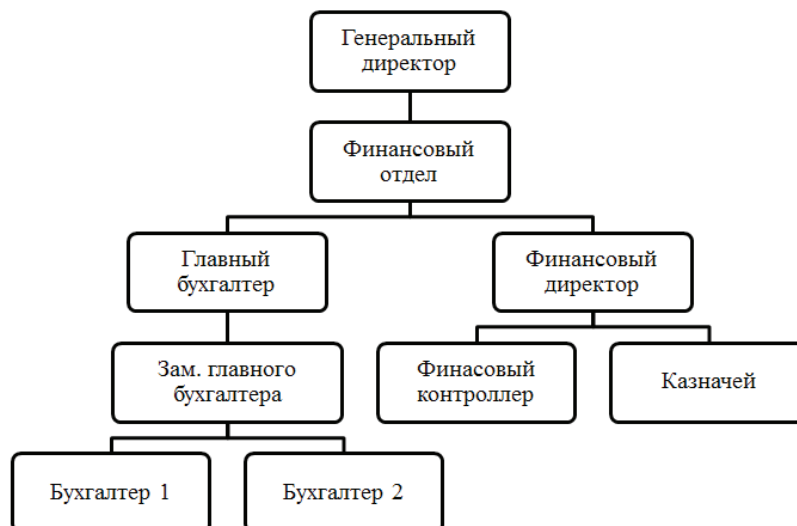


Рис. 1. Типовая организационная структура финансового отдела компании
Источник: составлено автором

минов. Казначейская политика определяет основные цели и задачи управления казначейскими функциями на совокупной основе, принципы его организации и функционирования, участников процесса управления рисками, их задачи, полномочия и ответственность.

Глава II. Организационно-управленческий раздел, где разграничиваются обязанности и ответственность сотрудников бухгалтерии и корпоративного казначейства. Приводится структура подчиненности бухгалтера и казначея компании, определяются их функции.

Типовая организационная структура предприятия представлена на рис. 1.

Глава III. Регламенты и методики проведения казначейских операций. Включает в себя описание порядка проведения операций по управлению ликвидностью, обеспечению платежеспособностью и хеджированию финансовых рисков, требования к документообороту и контролю. В регламенты казначейских операций включаются шаблоны документов и отчетных форм.

IV. Документооборот. В целях единства правил организации и учета операций корпоративного казначейства в казначейской политике следует закрепить формы документов, которые могут быть использованы в качестве первичной документации для регистрации в бухгалтерском учете

Таким образом, посредством введения казначейской политики в компании будет одновременно закреплена организационно-технический аспект учетного процесса операций корпоративного казначейства и определен автономный процесс реализации казначейских функций, обособленный от бухгалтерского учета. Казначейская политика является одновременно важным аспектом учетной политики компании, так и неотъемлемым элементом управления корпоративным казначейством. Казначейская политика является главной составляющей формирования системы внутреннего контроля в компаниях с развитыми казначейскими функциями, с помощью которой не допускается дублирование функций казначея и бухгалтера и обеспечивается выполнение всех элементов учетной системы.

Литература:

1. О бухгалтерском учете: федер. закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (в ред. ФЗ от 23.05.2016 № 149-ФЗ) // Консультант Плюс: [сайт справочной правовой системы].— URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 01.09.2017)
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) Утверждено Приказом Минфина РФ от 06.10.2008 № 106н (в ред. Приказа Минфина РФ от 18 декабря 2012 года № 164н) // Консультант Плюс: [сайт справочной правовой системы].— URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/ (дата обращения: 01.09.2017)
3. Российские компании пересматривают роль казначейства в бизнесе [Электронный ресурс] // Ведомости. Официальный сайт. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2015/11/03/615342-rossiiskie-kompanii-peresmatrivayut-kaznacheistva-biznese> (дата обращения: 01.09.2017)
4. Service / Особые условия [Электронный ресурс] // Газета Коммерсант. Официальный сайт. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/1363676> (дата обращения: 01.09.2017)
5. Учетная политика организации как инструмент построения бухгалтерского и налогового учета / В. А. Ерофеева, С. А. Принцева // Налоги и финансы. — 2010 — № 1/2010. — С. 4–36.

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Алгоритм повышения эффективности деятельности предприятий строительного комплекса на основе функционирования системы управления рисками

Вяцкова Наталья Александровна, ассистент;
Хрусталёв Борис Борисович, доктор экономических наук, профессор
Пензенский государственный университет архитектуры и строительства

В статье предложен алгоритм последовательных действий по повышению эффективности деятельности предприятий строительного комплекса, базирующийся на основе эффективного функционирования на предприятиях интегрированных систем управления рисками. Раскрыто содержание каждого этапа рекомендуемого алгоритма. Даны рекомендации по управлению негативными и шансосодержащими рисками предприятий.

Ключевые слова: риск, шансосодержащие риски, совокупный риск, управление рисками, система управления рисками, стратегии управления риском, строительный комплекс, эффективность деятельности

В современных условиях российской действительности проблема повышения эффективности деятельности предприятий строительного комплекса, как объективная необходимость, не может быть решена без применения теоретического и практического арсенала риск-менеджмента. Сложность и специфичность строительного производства, возрастание динамизма внешней среды и усиление ее неопределенности способствуют формированию большого количества всевозможных рисков, отрицательным или положительным образом влияющих на деятельность, решения и цели предприятий. В связи с этим наиболее рациональным представляется подход, в котором в качестве основы разработки и реализации мероприятий, повышающих эффективность деятельности конкретного предприятия, выступает функционирующая на нем комплексная система управления рисками.

Система управления рисками предприятия — есть система, в которой протекают процессы управления рисками. Под управлением рисками понимается комплексный непрерывный процесс, сосредоточенный на разработке и обосновании грамотных и адекватных конкретным условиям, с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды, управленческих решений, направленных на реализацию высокоэффективных методов работы с каждым из выявленных рисков [3, с. 410].

Анализ существующих в научной литературе подходов к проблеме дефиниции риска в общем случае позволяет рассматривать **риск** как возможность получения положительного результата в виде дополнительного дохода, выгоды или выигрыша при принятии решения в условиях полной или частичной неопределенности, а также отри-

цательного результата в виде потерь, ущерба или убытков по сравнению с планируемым результатом с учетом конкретных ситуаций и влияния факторов внешней и внутренней среды. Все риски условно в укрупненном виде можно разделить на две большие группы:

— **негативные риски** — риски, реализация которых приводит к неблагоприятным или нейтральным (безубыточным) последствиям, и

— **атрибутивно-позитивные риски (шансосодержащие риски)**, характеризующиеся своим потенциальным позитивным эффектом, предполагающим кроме неблагоприятных и нейтральных последствий возможность получения каких-либо дополнительных выгод [1, с. 18].

Многообразие рисков, отрицательным и положительным образом влияющих на эффективность деятельности предприятия, формируют **совокупный риск предприятия**, уровень влияния которого, в зависимости от характера и степени воздействия факторов внешней и внутренней среды, способен привести к отклонению фактических результирующих показателей деятельности от плановых значений как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения (рис. 1).

Соответственно отклонение от плановых значений в сторону уменьшения фактических результатов деятельности (Rez^{Φ}) может привести к нарастающему образованию дополнительных расходов, значительных убытков и потерь, вплоть до грани банкротства предприятия. Положительное же отклонение фактических результатов (Rez^{Φ}) от планируемых показателей ($Rez^{пл}$), наоборот, — к получению дополнительного дохода, сверхприбыли, выигрыша или какой-либо экономической или моральной

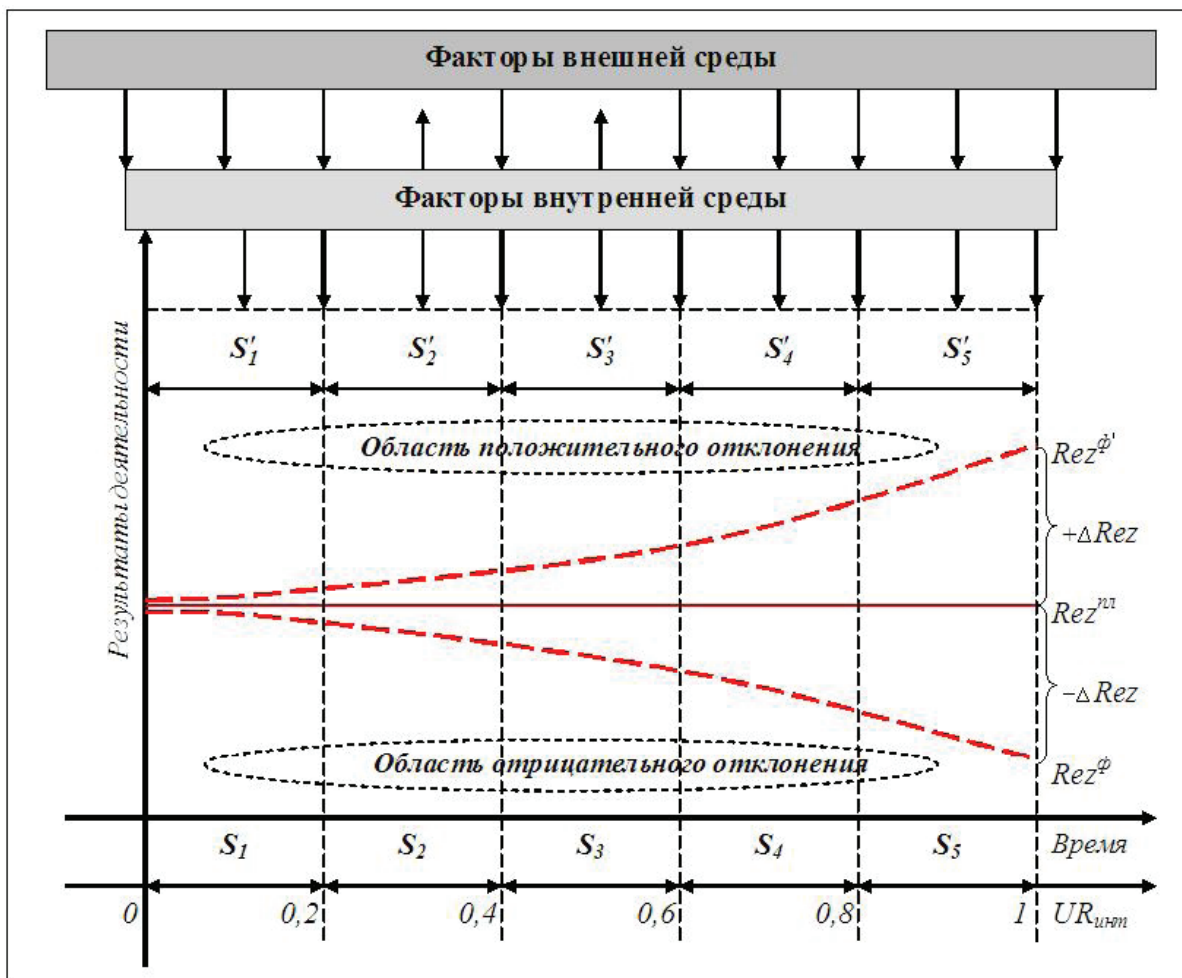


Рис. 1. Влияние совокупного риска на эффективность деятельности предприятия

Условные обозначения:

$UR_{инт}$ – уровень совокупного риска;

$Rez^{пл}$, $Rez^ф$ – плановый и фактический результат деятельности предприятия;

$S_1, S_2, S_3, S_4, S_5, S'_1, S'_2, S'_3, S'_4, S'_5$ – основные организационно-экономические ситуации функционирования предприятия.

выгоды. Следовательно, эффективность деятельности того или иного предприятия строительного комплекса во многом определяется грамотно организованной и эффективно функционирующей на нем системы управления рисками, позволяющей привести в соответствие внешнюю и внутреннюю среды и, тем самым, снизить негативное и увеличить позитивное влияние рискообразующих факторов окружающей среды. Кроме того, с помощью системы риск-менеджмента выявляются значительные резервы в совершенствовании финансирования и организации всей работы предприятия. Интегрированная во все службы и системы управления предприятием система управления рисками является эффективной формой комплексного управления, определяющей масштабы и приоритеты осуществляемой деятельности, а также возможности и направления дальнейшего развития хозяйствующего субъекта. С учетом основных концептуальных положений по формированию, организации и функционированию системы управления рисками на предприятиях

строительного комплекса, разработанных и изложенных авторами в трудах [2; 3; 6; 7], для повышения эффективности деятельности предприятий предлагается использовать следующий алгоритм действий (рис. 2):

Предлагаемый алгоритм включает в себя последовательное выполнение следующих этапов:

Этап 1. Анализ и систематизация входных параметров. На данном этапе необходимо проанализировать и систематизировать предварительно собранные входные параметры, характеризующие деятельность предприятия и внешнюю среду его функционирования. При этом нужно помнить, что исходные данные, используемые для расчетов, должны соответствовать требованиям достоверности, конкретности, точности, информативности и быть достаточными для достижения поставленных целей. Для характеристики внутренней среды используются данные бухгалтерской (формы 1, 2, 3, 4), финансовой (производственно-экономический план), производственно-технической (календарный график выполнения работ, ТЭП)

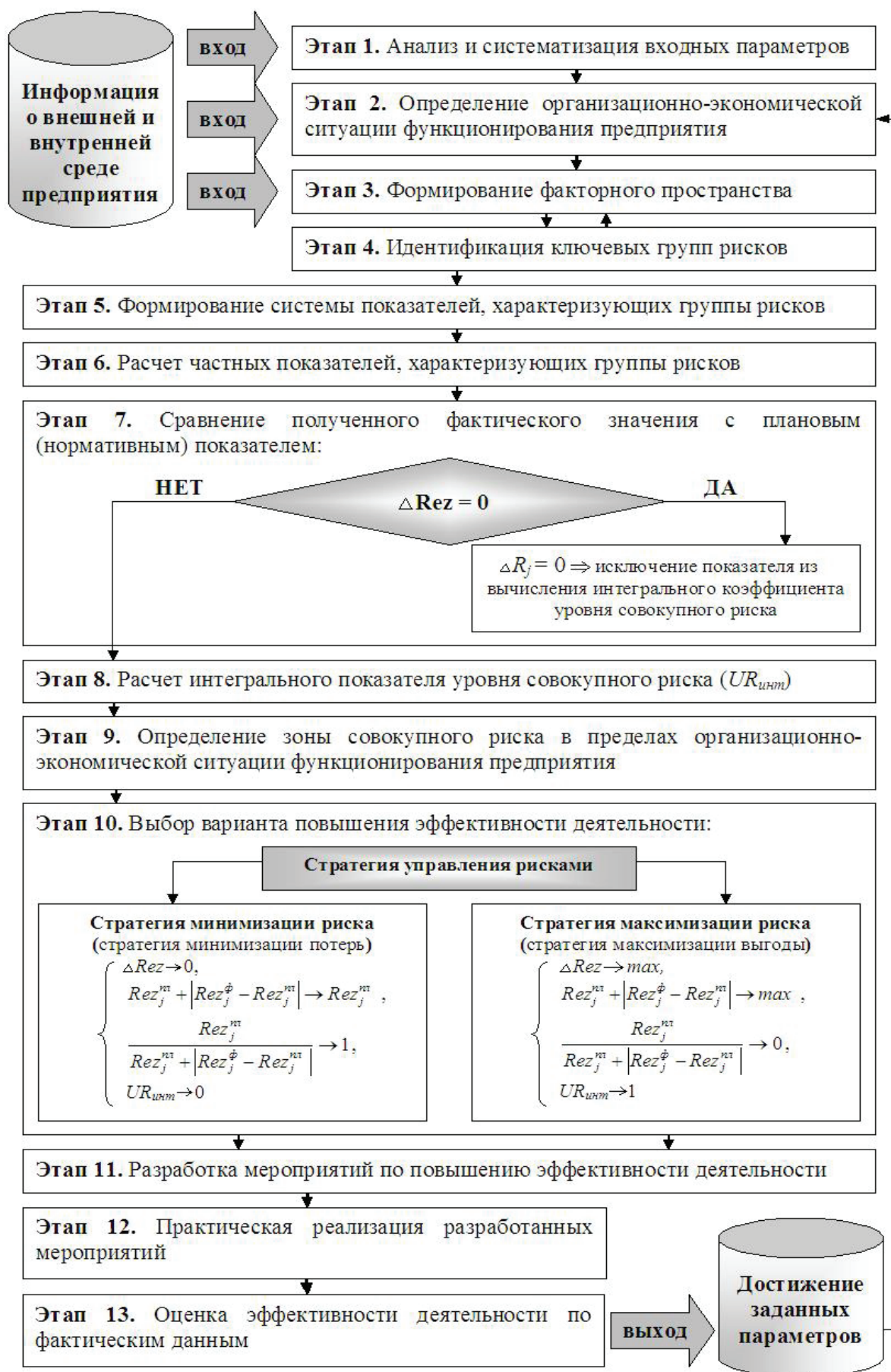


Рис. 2. Алгоритм повышения эффективности деятельности предприятия на основе функционирующей на нем системы управления рисками

и прочей статистической отчетности исследуемого предприятия. Внешнюю среду функционирования характеризуют данные, получаемые из общих внешних источников информации (официальные публикации Федеральной службы государственной статистики, аналитические статьи, обзоры строительного рынка и т.д.) и собственных проведенных исследований.

Этап 2. **Определение организационно-экономической ситуации функционирования предприятия.** С помощью данных, обработанных на первом этапе, определяется тип организационно-экономической ситуации, наиболее полно описывающий реальные условия работы предприятия. Для соотнесения к тому или иному типу организационно-экономической ситуации (табл. 1), помимо учета основных признаков (уровень стабильности производственно-хозяйственной деятельности, наличие

и использование потенциала, прибыль, затраты и др.) [3, с. 410], предлагается использовать трехфакторную модель оценки финансовой устойчивости [5, с. 74–75; 1, с. 19–20]:

$$\bar{S} = S(\pm E^c), S(\pm E^t), S(\pm E^n), \quad (1)$$

где $\pm E^c$ – излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств;

$\pm E^t$ – излишек (+) или недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат;

$\pm E^n$ – излишек (+) или недостаток (–) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат;

$S(x)$ — функция, определяемая следующим образом:
 $S(x) = 1$, если $x \geq 0$ и $S(x) = 0$, если $x < 0$

Таблица 1

Типы организационно-экономических ситуаций функционирования предприятий строительного комплекса [1, с. 19–23]

Условное обозначение ситуации	Наименование ситуации	→	Ситуации абсолютной устойчивости	Условное обозначение ситуации
S_1	Ситуация высокой устойчивости			S'_1
S_2	Ситуация средней устойчивости			S'_2
S_3	Ситуация низкой устойчивости			S'_3
S_4	Предкризисная ситуация			S'_4
S_5	Кризисная ситуация			S'_5

Этап 3. **Формирование факторного пространства.** На основе анализа имеющихся разработок, исследований, публикаций и практического опыта необходимо сформировать факторное пространство, определяющее риски предприятий строительного комплекса в различных сферах и направлениях их деятельности. При формировании факторного пространства следует исходить из следующих основных предпосылок:

- рискообразующие факторы образуются как во внешней, так и во внутренней среде;
- процесс формирования факторного пространства должен учитывать особенности всех уровней экономических систем (мега-, макро-, мезо-, микро-, мини- и наноуровни);
- факторы должны отражать как текущую деятельность, так и долгосрочные перспективы развития;
- процесс формирования факторного пространства должен учитывать интересы всех стейкхолдеров предприятия.

В результате учета основных предпосылок, обобщения существующих теоретических разработок и собственных

исследований [4], для дальнейшего анализа предлагается использовать сформированные по агрегированным группам факторы внешней и внутренней среды, влияние которых приводит к возникновению огромного количества всевозможных рисков предприятий (рис. 3).

Этап 4. **Идентификация ключевых групп рисков.** В зависимости от определяемого на предыдущем этапе факторного воздействия на конкретное исследуемое предприятие необходимо, путем укрупнения, идентифицировать основные группы рисков из всего многообразия рисков, наиболее существенно влияющих на деятельность предприятия. Для установления значимости выявленных групп рисков можно воспользоваться методом экспертных оценок. Таким образом, на выходе данного этапа должны быть в полном объеме идентифицированы сгруппированные по обобщенным признакам первоприоритетные риски, в совокупности формирующие и определяющие суммарный (интегральный) уровень риска предприятия.

Этап 5. **Формирование системы показателей, характеризующих отобранные группы рисков.** С целью количественной оценки рисков предприятия по



Рис. 3. Группы факторов, оказывающих влияние на возникновение и уровень риска предприятий строительного комплекса

группам необходимо, в зависимости от степени влияния факторов, выбрать основные частные показатели, наиболее полно характеризующие каждую группу рисков. Так, например, группу финансово-экономических рисков в полном объеме характеризуют такие общепринятые финансово-экономические показатели, как:

- показатели ликвидности и платежеспособности,
- показатели финансовой устойчивости,
- показатели деловой активности,
- показатели рентабельности.

Этап 6. **Расчет частных показателей, характеризующих отобранные группы рисков.** На данном этапе производятся все необходимые расчеты по отобранным на предыдущем этапе показателям.

Этап 7. **Сравнение полученного фактического значения с плановым (нормативным) показателем.** С целью отбора частных параметров для вычисления интегрального уровня риска предприятия, необходимо сравнить полученные в результате произведенных расчетов значения с плановыми или нормативными значениями исследуемых показателей:

– если отсутствует отклонение фактического значения показателя от планового (нормативного) значения (т.е. $\Delta Rez = 0$), то данный показатель следует исключить из дальнейших расчетов;

– если наблюдается отклонение фактического значения показателя от планового (нормативного) значения (т.е. $\Delta Rez \neq 0$), то данный показатель следует использо-

вать при вычислении уровня совокупного риска предприятия.

Этап 8. **Расчет интегрального показателя совокупного уровня риска.** Вычисление интегрального показателя, характеризующего уровень совокупного риска строительного предприятия, производится по формуле (2):

$$UR_{\text{итг}} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n UR_i}, \quad (2)$$

где UR_i — фактический обобщенный показатель уровня i -ой группы рисков;

n — количество отобранных ключевых групп рисков, формирующих и определяющих уровень совокупного риска предприятия.

Обобщенный показатель уровня i -ой группы рисков определяется как (3):

$$UR_i = \sqrt[k]{\prod_{j=1}^k R_j}, \quad (3)$$

где k — количество частных показателей, характеризующих уровень отобранной группы рисков;

R_j — коэффициент частного риска, определяемый на основе отклонения фактического показателя от планового (нормативного) значения по формуле (4) [8, с. 78]:

$$R_j = 1 - \frac{Rez_j^{nn}}{Rez_j^{nn} + |Rez_j^{\phi} - Rez_j^{nn}|}, \quad (4)$$

где Rez_j^{nz} — плановое (нормативное) значение j -го показателя;

Rez_j^{ϕ} — фактическое значение j -го показателя.

Значение уровня частного риска j -го показателя находится в пределах интервала от нуля до единицы:

$$0 \leq R_j < 1 \quad (5)$$

Этап 9. **Определение зоны совокупного риска в пределах организационно-экономической ситуации функционирования предприятия.** Данный этап посвящен соотношению полученного расчетным путем уровня интегрального риска предприятия с его организационно-экономической ситуацией, соответствующей данной области риска (табл. 2).

Таблица 2

Основные зоны и области уровня совокупного риска предприятия

Организационно-экономическая ситуация	Область отрицательного отклонения				
	S_1	S_2	S_3	S_4	S_5
	Область положительного отклонения				
	S'_1	S'_2	S'_3	S'_4	S'_5
Зона совокупного риска	0–0,2	0,2–0,4	0,4–0,6	0,6–0,8	0,8–1
Характеристика зоны совокупного риска	Зона низкого риска	Зона среднего риска	Зона повышенного риска	Зона высокого риска	Зона максимального риска

Таким образом, вся совокупность значений интегрального риска лежит в пределах от 0 до 1, независимо от области отрицательного или положительного отклонения результирующих показателей деятельности конкретного предприятия.

Этап 10. **Выбор варианта повышения эффективности деятельности.** Выбор оптимальных способов повышения эффективности деятельности предприятий строительного комплекса, в прямой зависимости от их текущего нахождения в определенной организационно-экономической ситуации, осуществляется на основе двух амбивалентных стратегий управления рисками:

- стратегии минимизации риска (стратегия минимизации потерь),
- стратегии максимизации риска (стратегия максимизации выгоды).

Главная цель **стратегии минимизации совокупного риска** заключается в снижении отклонений фактических показателей деятельности предприятий от их плановых (нормативных) значений. Данная стратегия актуальна для предприятий, находящихся в неблагоприятных организационно-экономических ситуациях области отрицательного отклонения результатов их деятельности.

Стратегия максимизации совокупного риска направлена, главным образом, на сознательное увеличение интегрального уровня риска предприятия при условии достижения им оптимальных выходных параметров и определенной финансово-экономической устойчивости. Эта стратегия наилучшим образом подходит для предприятий, находящихся в благоприятных организационно-экономических ситуациях области положительного отклонения результатов их деятельности.

Основные результаты реализаций данных стратегий предприятиями строительного комплекса выражены достижением результирующих заданных параметров их дея-

тельности и переходами из менее благоприятных организационно-экономических ситуаций в более благоприятные.

Этап 11. **Разработка мероприятий по повышению эффективности деятельности.** Определив тип организационно-экономической ситуации, уровень совокупного риска и предполагаемый вариант повышения эффективности деятельности, предприятиям необходимо разработать комплекс мероприятий с целью достижения желаемого результата.

Выбрав стратегию минимизации совокупного риска, план комплекса мероприятий должен быть направлен на внутреннюю среду деятельности предприятия и способствовать, главным образом, приведению ключевых показателей, формирующих основные группы рисков, в оптимальные значения. Данный план может включать в себя следующие мероприятия:

- совершенствование организационной структуры предприятия с целью установления рациональных связей между звеньями и ступенями управления на всех уровнях;
- совершенствование организации труда по всем его направлениям; кардинальное повышение производительности труда;
- совершенствование систем управления, планирования организации и контроля на предприятии;
- повышение качества производимой строительной продукции; внедрение или совершенствование системы менеджмента качества (СМК);
- внедрение технологии бережливого производства;
- повышение эффективности использования основных фондов в строительстве;
- улучшение финансового состояния предприятия;
- совершенствование маркетинговой деятельности;
- рационализации логистики предприятия;
- повышение эффективности договорных отношений и т.д.

Стратегия максимизации совокупного риска подразумевает разработку плана комплекса мер во внутренней среде предприятия, воздействующих на его внешнюю среду. Данный план может содержать следующие мероприятия:

- применения инструментов активного целенаправленного маркетинга по всем его направлениям; поиск новых рынков сбыта; поиск новых партнеров;
- внедрение и применение техники активного управления внутренними и внешними стейкхолдерами предприятия;
- лоббирование интересов предприятия в органах государственной власти; использование механизмов государственно-частного партнерства;
- проведение активной инновационной и инвестиционной политики;
- формирования механизма привлечения отечественных и иностранных инвестиций;
- повышение уровня управления лизинговыми операциями;
- формирования и использования креативного подхода к управлению рисками; внедрение риск-ориентированной культуры;
- применения прогрессивных форм организации строительного производства;
- создание гибких организационно-функциональных структур управления;
- переход на мобильные схемы функционирования;
- создание системы резервов;
- создание союзов, ассоциаций, фондов взаимовыручки и взаимной поддержки и т.п.;
- создание венчурного фонда и т.д.

Все предлагаемые мероприятия, вне зависимости от выбранной стратегии, должны быть детально проработаны с учетом существующей организационно-экономической ситуации и приоритетных направлений.

Этап 12. Практическая реализация разработанных мероприятий. Данный этап предполагает не только воплощение в жизнь всех подетально разработанных конкретных мероприятий, но и постоянный мониторинг изменений внешней и внутренней среды предприятия с целью внесения необходимых корректировок.

При реализации комплекса мероприятий по повышению эффективности деятельности предприятие априори будет сталкиваться с негативными и позитивными рисками, которыми необходимо управлять. *Управление негативными рисками* включает в себя определение и установление приемлемого уровня риска, который для конкретной ситуации с учетом влияния факторов внешней и внутренней среды является допустимым, целесообразным и обосно-

ванным исходя из социально-экономических соображений, а также детальную разработку и осуществление программ по смягчению и/или нейтрализации неблагоприятных последствий реализации рисков. Кроме того, в этом случае будет актуально заблаговременное принятие организационно-профилактических мер с целью недопущения развития событий, ведущих к негативной реализации риска (ущербу, убыткам или потерям).

Основной смысл *управления атрибутивно-позитивными рисками* заключается не просто в поддержке их на определенном для конкретного предприятия оптимальном уровне и разработке мер, направленных на предотвращение и минимизацию вероятных потерь от негативного воздействия рисков, а на создании необходимых условий, влияющих на существующие обстоятельства для свершения именно благоприятного исхода рисков событий. Результатом управления позитивными рисками является получение хозяйствующими субъектами дополнительных доходов, сверхприбылей или каких-либо выгод за счет усиления положительного влияния рисков и, как следствие, повышение конкурентоспособности, упрочнение рыночных позиций, финансово-экономической устойчивости, рост капитализации предприятий.

Этап 13. Оценка эффективности деятельности по фактическим данным. На этом этапе происходит оценка результатов внедрения в практическую деятельность предприятий строительного комплекса всех разработанных решений и мероприятий по полученным фактическим данным.

Повышение эффективности деятельности конкретного предприятия определяется достижением заданных параметров, характеризующим улучшение всех его показателей и изменение уровня совокупного риска, и как следствие, переходом из менее благоприятной в более благоприятную организационно-экономическую ситуацию.

Обобщая изложенный материал, следует подчеркнуть, что процесс последовательного выполнения действий по предлагаемому авторами алгоритму должен быть систематическим, непрерывным и повторяться многократно, гибко и оперативно варьируясь согласно происходящим изменениям факторов внешней и внутренней среды.

Процесс отлаженной работы по рекомендуемому алгоритму, базирующемуся на основе эффективного функционирования на предприятиях строительного комплекса систем управления рисками, позволит не только повысить эффективность их деятельности, но и определить приоритетные направления устойчивого развития в долгосрочной перспективе.

Литература:

1. Вяцкова Н. А. Организационно-экономические ситуации функционирования и развития предприятий в условиях риска / Н. А. Вяцкова // Вопросы экономики и управления. — 2017. — № 3. — С. 15–24.
2. Вяцкова Н. А. Формирование концептуальных основ создания эффективной системы управления рисками на предприятии / Н. А. Вяцкова // Современные подходы к формированию концепции экономического роста: те-

- ория и практика: Материалы XXIX Международной научно-практической конференции. — СПб: Центр экономических исследований, 2015. — С. 58–61.
3. Вяцкова Н. А., Хрусталёв Б. Б. Особенности формирования эффективной системы управления рисками на предприятиях строительного комплекса / Н. А. Вяцкова, Б. Б. Хрусталёв // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 1 (54) — С. 404–413.
 4. Вяцкова Н. А. Экспертная оценка влияния факторов внешней и внутренней среды на деятельность предприятий строительного комплекса Пензенской области / Н. А. Вяцкова // Проблемы и перспективы развития экономики и управления: Материалы II Международной научно-практической конференции. — Прага: Социосфера, 2014. — С. 71–82.
 5. Грабовый П. Г. Риски в современном бизнесе / П. Г. Грабовый, С. Н. Петрова, С. И. Полтавцев, К. Г. Романова, Б. Б. Хрусталёв, С. М. Яровенко. — М: Аланс, 1994. — 200 с.
 6. Хрусталёв Б. Б., Вяцкова Н. А. Концептуальные и научные подходы к управлению рисками предприятий строительного комплекса / Б. Б. Хрусталёв, Н. А. Вяцкова // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2014. — № 2. — С. 260–265.
 7. Хрусталев Б. Б., Вяцкова Н. А., Моисеева А. А. Формирование системы управления рисками на предприятиях регионального инвестиционно-отраслевого комплекса: Монография / Б. Б. Хрусталев, Н. А. Вяцкова, А. А. Моисеева. — Пенза: Изд-во ПГУАС, 2016. — 215 с.
 8. Хрусталёв Б. Б., Малышева К. А., Сироткин И. В. Влияние условий риска на эффективность функционирования и развития предприятий инвестиционно-отраслевого комплекса: Монография / К. А. Малышева, Б. Б. Хрусталёв, И. В. Сироткин. — Пенза: Изд-во ПГУАС, 2005. — 178 с.

Совершенствование профессионально-квалификационной структуры рынка труда

Гущина Ольга Михайловна, аспирант

Московский городской педагогический университет

На сегодняшний день, сложившаяся система управления в сфере труда, занятостью, не совсем соответствует эффективному развитию обслуживания субъектов рынка труда, а также сбалансированности спроса и предложения рабочей силы. В статье рассматриваются основные особенности рынка труда, профессионально-квалификационная структура рынка труда, а также ее совершенствование.

Ключевые слова: рынок труда, структура, человек, экономика, общество

В системе рыночных отношений особым значением и смыслом обладает рынок одного из базовых производственных факторов — труд. Рынок труда отражает совокупность интересов трудоспособной части населения нашей страны, а именно работников и работодателей. К числу последних необходимо отнести государственные, муниципальные, общественные и частные организации. Отношения, которые складываются на рынке труда, отличаются ярко выраженным социально-экономическим характером и затрагивают основополагающие потребности большей части населения Российской Федерации.

Очевидно, что самым главным выбором в жизни любого человека, является выбор места работы. Как правило, немалую часть своей жизни он проводит именно на работе. Место работы человека, определяет в первую очередь его социальный статус, материальное благополучие, и что немаловажно, возможность самореализации.

Процесс взаимодействия продавцов и покупателей по покупке, или продаже рабочей силы, который характеризуется поиском компромиссов либо соглашений, есть не что иное, как рынок труда.

Рынок труда представляет собой некое экономическое явление, которое рассматривалось как пережиток капита-

лизма, возникшего в процессе противоречий, как между капиталом, так и между трудом.

Рынок труда является динамической системой, которая включает в себя совокупность социально-трудовых отношений по вопросам условий найма персонала, использования и обмена рабочей силы на денежные средства, и механизм его самореализации, механизм спроса и предложения, которые формируются и функционируют на базе информационных сведений, поступающих в разрезе изменения цены на труд (заработной платы).

В настоящий период времени, для того, чтобы повысить уровень конкурентоспособности, а также эффективности производства, процедура вложения средств как в кадровую работу, так и в человеческие ресурсы, выступает в качестве долгосрочного капитала.

Рынок труда на данный момент, представляет собой систему конкурентных связей между участниками общего рынка. К таким участникам относятся:

- государство;
- предприниматели;
- рабочие.

Именно все эти факторы, определяют особенности современного рынка труда. В результате взаимодействия

спроса и предложения, рынок труда определяет цену и количество труда на нем.

На сегодняшний день, структура рынка труда включает в себя пять основных сегментов. К ним, как правило, относят:

1. Высоккоквалифицированный отряд работников руководящего звена.
2. Кадровые работники и профессионалы высокого уровня.
3. Рабочие отраслей промышленности.
4. Работники трудоемких отраслей.
5. Люди, которые в силу каких-то причин не могут найти работу.

Гибкий эффективно функционирующий рынок труда представляет собой важнейшую составляющую часть инновационной экономики.

Также необходимо отметить, что развитие экономики на современном этапе невозможно без эффективно действующей системы занятости, которую принято считать производной от эффективно функционирующего гибкого рынка труда, позволяющего оперативно реагировать на вызовы со стороны экономической среды.

Процесс перехода к инновационной экономике, который заключается в реструктуризации и диверсификации экономических отраслей, становится причиной изменения сложившейся структуры рынка труда, что сопровождается следующими явлениями:

- сокращением числа нерациональных и малоэффективных рабочих мест;
- перераспределением сотрудников по секторам экономики;
- расширение сферы услуг;
- возникновение и развитие инновационных направлений деятельности, а также формирование новых направлений занятости.

В подобных условиях рынок труда приводит к стимулированию создания современных эффективных рабочих мест, в том числе гибких форм занятости.

Особо важным инструментом в управлении рынка труда является рассмотрение профессионально — квалификационной структуры. Именно профессионально — квалифицированная структура рынка труда способна объединить в себе характеристики персонала в роли экономического ресурса предприятия, но и индивидуальные особенности, которые обеспечат эффективность труда. Она подразумевает совокупность представителей разных профессий.

Важно понимать, что в первую очередь, профессионально — квалификационная структура рынка труда связана с уровнем подготовленности и квалификации работников и делится на группу по двум признакам:

- профессиональный;
- квалификационный.

Профессиональный признак включает в себя виды наименования профессий, которые в свою очередь определяются характером, условием функционирования, как экономики, так и других различных отраслей.

Занятие определенной рабочей должности требует от человека обладания соответствующей профессией. При этом необходимо уточнить, что профессия представляет собой совокупность специальных теоретических знаний и практических навыков, которые человек приобретает при прохождении специальной подготовки и посредством накопления опыта работы в той или иной области, позволяющих успешно реализовывать конкретный вид трудовой деятельности.

В рамках каждой профессии по результатам разделения труда принято выделять специальности, имеющие отношение к выполнению более узкого круга функциональных обязанностей. К примеру, специальностями в рамках профессии юриста будут гражданское право, уголовное право, государственное право.

Под квалификационным признаком необходимо понимать, уровень подготовленности работника, который позволяет ему впоследствии успешно решать стоящие перед ним задачи и реализовывать возложенные на него функции.

Опыт и практика связывают приобретенные навыки, знания и умения в единое целое, формируя, таким образом, квалификацию.

Квалификация представляет собой степень овладения профессиональными знаниями, которые являются необходимыми для реализации конкретных функций труда по выбранному направлению, специальности либо профессии.

Как правило, выделяют четыре основных вида компетенции:

1. Социальная компетентность. Социальная компетентность предполагает в первую очередь наличие коммуникационных способностей, а также совокупности умений и навыков общения с людьми, которые позволяют эффективно устанавливать и поддерживать взаимоотношения в процессе деятельности.

2. Функциональная компетентность. Данный вид компетенции предполагает характеристику профессиональных знаний и умение реализовывать эти знания. Требования к профессиональной компетентности, как правило, определяются уровнем управления и характером занимаемой должности. В настоящее время для высших руководителей сокращается значение специальных знаний и увеличивается значимость знаний и навыков, которые носят методический и социальный характер.

3. Ситуационная компетентность. Суть данной компетенции состоит в наличии способности и умения действовать в конкретной ситуации, а также подстраиваться под нее.

4. Интеллектуальная компетентность. Состоит в том, чтобы выражать свои способности к комплексному подходу выполнения различного рода обязанностей.

Таким образом, компетентность представляет собой уровень квалификации сотрудника, которая позволяет эффективно решать задачи, которые стоят перед ним.

Кроме того, компетентность ориентирована на определение способности сотрудников к качественному и без-

ошибочному выполнению возложенных на них обязанностей и функций, не только в стандартных, но также и в экстремальных условиях, а также успешному исследованию новых областей и оперативную адаптацию к изменяющимся условиям.

Профессионально-квалификационная структура современного рынка труда необходимо рассматривать, с одной стороны, в качестве потребности производства в сотрудниках того уровня образования и профессиональной подготовки, который необходим, а с другой в качестве потребности экономически активной части населения в рабочих местах, которые соответствуют определенному уровню подготовки.

Работодатель на рынке труда является стороной, которая формирует спрос на рабочую силу, в то время как наемные сотрудники и граждане, являющимися безработными представляют собой сторону, которая формирует предложение рабочей силы.

Совершенствование профессионально — квалификационной структуры рынка труда, способствует ее эффективной реализации, которая включает:

1. Формирование новой базы, которая необходима для выполнения абсолютно новых профессиональных ролей на рынке труда. Очень важно, чтобы для достижения успеха, была соответствующая поддержка со стороны профессиональных организаций и органов.

2. Внедрение новых профессиональных ролей, при помощи организационных мер присутствующих на рынке труда, и ранее применяемых для подобных изменений.

3. Оказание финансовой поддержки для новых профессиональных ролей.

Современные тенденции развития экономики и рынка труда определяют цель государственной политики касательно совершенствования рынка труда на долгосрочную перспективу, которая заключается в создании правовых, экономических, а также институциональных условий, гарантирующих развитие гибкого успешно функционирующего рынка труда.

Достижение представленной цели может быть реализовано путем решения определенных задач.

Первая задача состоит в увеличении гибкости рынка труда и стимулирование сокращения нелегальной занятости. Данная задача может быть реализована посредством:

— совершенствования нормативной правовой базы в сфере труда и занятости:

— сокращение уровня нелегальной занятости граждан;

— установление баланса между постоянно увеличивающейся стоимостью труда мерами социальной защиты сотрудников, а также сохранением конкурентоспособности производимых товаров;

— увеличение эффективности применения трудовых ресурсов;

— развитие социального партнерства.

Вторая задача заключается в увеличении уровня качества рабочей силы и развитие ее профессиональной мобильности на базе реформирования системы профессионального образования, что предполагает:

— ориентация на развитие внутрипроизводственного обучения сотрудников предприятий;

— совершенствование профессиональной мобильности посредством повышения уровня квалификации, организации непрерывного учебного процесса и переобучения, что предоставит сотрудникам возможность повышения своей конкурентоспособности на рынке труда;

— развитие системы профессиональной ориентации и психологической поддержки граждан страны, в том числе профессиональной ориентации учащихся в школе, а также роста их мотивации к труду.

Третья задача предусматривает развитие институтов рынка труда, увеличение уровня занятости и эффективности использования трудовых ресурсов, в том числе посредством увеличения территориальной мобильности трудовых ресурсов, в том числе:

— увеличение качественного уровня предоставления услуг в сфере содействия занятости населения на базе развития государственной службы занятости населения и частных агентств занятости, их взаимодействия;

— формирование конкурентоспособного рынка оказания услуг безработной части населения, а также тем гражданам, которые испытывают трудности в процессе поиска работы;

— осуществление реформирования системы государственной социальной поддержки безработных граждан для стимулирования к активному поиску работы;

— применение современных информационных возможностей и гарантия доступности информационных ресурсов в области занятости населения страны;

— формирование механизма информирования граждан РФ касательно возможностей трудоустройства;

— ориентация на создание современных направлений активной политики занятости граждан нашей страны.

Четвертая задача заключается в создании условий трудовой деятельности, которые позволяют сохранить трудоспособность работающих граждан на протяжении всей профессиональной карьеры, в том числе:

— создание и практическая реализация мер, направленных на улучшение условий и охраны труда, сокращение риска смертности и травматизма в процессе производства, профессиональных заболеваний, а также совершенствование управления профессиональными рисками посредством социального партнерства;

— совершенствование системы оценки условий трудовой деятельности в аспекте определения вредных либо опасных факторов производственной среды, которые воздействуют на здоровье сотрудника;

— создание и практическая реализация мер, ориентированных на сокращение числа рабочих мест, которые сопряжены с вредными и опасными условиями труда, а также формирование эффективных рабочих мест с безопасными условиями работы;

И наконец, суть пятой задачи состоит в формировании условий для привлечения рабочей силы из иностранных государств. При этом важно учитывать перспективные

потребности экономики в рабочей силе и принцип приоритетного использования национальных трудовых ресурсов, в том числе:

— гарантия дифференцированного подхода к привлечению иностранных сотрудников с учетом той или иной профессии (специальности);

— развитие механизмов выдачи разрешений и расширения списка профессий (специальностей, должностей) в зависимости от видов экономической деятельности, на которые не распространены квоты на реализацию иностранными гражданами трудовой деятельности в нашей стране;

— ориентация на создание в обществе толерантного отношения к труду мигрантов, а также формирование эффективной системы социализации мигрантов, условий для их успешной адаптации, гарантия эффективного контроля за соблюдением норм законодательства по отношению к трудовым мигрантам;

— ориентация на упрощение процедуры выдачи рабочих виз для иностранных граждан, которые обладают высочайшим уровнем профессиональной квалификации;

— организация на территории иностранных государств центров, ориентированных на содействие иммиграции в Россию, способствующих профессиональной подготовке и переподготовке иностранного персонала, а также изучение ими русского языка, российской культуры и российского законодательства;

— практическое осуществление совокупности мероприятий, ориентированных на стимулирование возвра-

щения квалифицированных отечественных специалистов, которые были вынуждены покинуть РФ по причине поиска работы.

Ключевыми этапами и показателями реализации поставленных задач, касающихся совершенствования профессионально-квалификационной структуры рынка труда на период 2008–2020 гг. являются следующие:

— сокращение уровня нелегальной занятости с 35% до 5–10%;

— рост уровня легальной занятости мигрантов с 26% до 70–80%;

— сокращение уровня общей безработицы с 6% до 2–3%.

Помимо этого, 80% сотрудников крупных и средних предприятий необходимо охватить внутрипроизводственным обучением (с периодичностью обучения не более 5 лет), а 40–50% сотрудников, которые подлежат высвобождению, стоит занять опережающим профессиональным обучением.

Таким образом, для совершенствования профессионально — квалифицированных структур на рынке труда, необходимо, чтобы для развития новых, и поддержания прежних систем, была соответствующая поддержка со стороны профессиональных организаций, а также государственных органов. Важность профессионально — квалификационных структур должна основываться на реальных потребностях рынка труда, при проведении которых, необходимо учитывать характерные для него особенности.

Литература:

1. Адамчук В. В. Экономика труда / В. В. Адамчук. Москва: ИНФРА-М, 2009. 415 с.
2. Алавердов, А. Р. Управление персоналом: Учебное пособие / А. Р. Алавердов, Е. О. Куроедова, О. В. Нестерова. — М.: МФПУ Синергия, 2013. — 192 с.
3. Митрофанова, Е. А. Управление персоналом: Теория и практика. Оценка результатов труда персонала и результатов деятельности подразделений службы управления персоналом: Учебно-практическое пособие / Е. А. Митрофанова. — М.: Проспект, 2013. — 72 с.
4. Психодиагностика. Личностные и профессиональные качества: учебное пособие / авт. — сост. О. Н. Истратова, Т. В. Эксакусто. Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. 495 с.
5. Щекин Г. В. Основы кадрового менеджмента / Г. В. Щекин. Киев: Изд-во. МАУП, 2004. 280 с.

Специфика подбора и отбора персонала в бюджетном учреждении

Золотарева Мария Геннадьевна, магистрант

Волгоградский государственный социально-педагогический университет

В статье определяется понятие отбора и подбора персонала. Анализируется процесс отбора и подбора персонала как наиболее значимого в обеспечении эффективной деятельности бюджетного учреждения.

Ключевые слова: подбор и отбор персонала, бюджетное учреждение, кандидат, начальник, специалист по кадрам

В настоящее время стремительно видоизменяется структура мировой экономики и хозяйства. Возникает

острая конкуренция в формировании человеческих ресурсов организации. Профессионализм персонала, опре-

деленный набор его деловых и личностных характеристик оказывает непосредственное воздействие не только на успех и стабильность организации, но и на развитие общества в целом. В связи с этим появляется необходимость формирования, а также применения в организации современных эффективных технологий подбора и отбора персонала.

Подбор и отбор персонала является процессом изучения психологических и профессиональных качеств кандидата с целью установления его пригодности для выполнения определенных обязанностей, а также это выбор из совокупности претендентов наиболее подходящего соискателя с учетом соответствия его квалификации, специальности, личных качеств и способностей. С появлением управления персоналом как специализированной штабной деятельности в системе современного менеджмента происходит становление кадрового менеджмента, который постепенно интегрирует и трансформирует сложившиеся формы кадровой работы. Так, у многих некоммерческих организации кадровая политика более эффективна в отличие от пассивной и реактивной политики, характерной для традиционных форм управления персоналом, какие применяются в некоммерческих организациях.

«Бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно органов государственной власти (государственных органов) или органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта, а также в иных сферах» [2].

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что в бюджетных организациях в вопросах подбора и отбора персонала преобладает традиционный подход, в виду того, что «кадровая работа, в том числе подбор и отбор

является функцией линейных руководителей, а также работников кадровых служб, занимающихся контрольной и распорядительской (административной) деятельностью» [3, с. 7].

Смысл управляемого отбора кандидатов состоит в том, чтобы нацелить его не «позитивные изменения в конкурентной деятельности предприятия при разумном соблюдении экономических, социальных и личных интересов его участников» [1, с. 141]. Осмысленность и значимость отбора предопределяют его целесообразность, или способность служить средством для осуществления какой-либо цели.

Рассмотрим бюджетное учреждение районную станцию по борьбе с болезнями животных. Предметом деятельности и целями создания учреждения являются осуществление государственного ветеринарного надзора на закрепленной территории, направленного на профилактику болезней и лечение животных, включая сельскохозяйственных, домашних, зоопарковых и других животных, пушных зверей, птиц, рыб и пчел, владельцами которых является физические лица, обеспечение безопасности в ветеринарно-санитарном отношении продуктов животноводства и растениеводства, защита населения от болезней, общих для человека и животных, оказание платных ветеринарных услуг.

Руководителем учреждения является начальник учреждения, назначаемый и освобождаемый учредителем. Начальник самостоятельно определяет структуру учреждения, численный, квалификационный и штатный составы, принимает на работу и увольняет с работы работников, заключает с ними трудовые договоры, применяет к работникам учреждения дисциплинарные взыскания и виды поощрений.

Согласно штатному расписанию учреждения, на период с 01 сентября 2017 года в штате 47 штатных единиц. Всех сотрудников можно разделить на отделы, структурные подразделения. Так, выделяется собственно станция по борьбе с болезнями животных, где место работы следующих сотрудников:

Таблица 1

Станция по борьбе с болезнями животных

Начальник 1 ед.
Ведущий ветеринарный врач 2 ед.
Ветеринарный врач 3 ед.
Ветеринарный фельдшер 1 ед.
Главный бухгалтер 1 ед.
Бухгалтер 2 ед.
Специалист по кадрам 1 ед.
Инженер-программист 1 ед.
Юрисконсульт 1 ед.
Уборщик производственных помещений 1 ед.
Сторож 3 ед.
Водитель автомобиля 4 ед.

Также существует диагностический отдел. Он имеет следующую структуру:

Таблица 2

Диагностический отдел

Заведующий отделом 1 ед. Ветеринарный врач 1 категории 1 ед. Лаборант 2 ед. Ветеринарный санитар 1 ед. Сторож 3 ед. Электромонтер 1 ед.
--

На территории района, в котором располагается станция по борьбе с болезнями животных, находятся ветеринарные участки и пункты.

Таблица 3

Ветеринарные участки

Заведующий ветеринарным участком 7 ед. Ветеринарный фельдшер 2 ед. Ветеринарный санитар 1 ед. Ветеринарный врач 1 ед.
Ветеринарные пункты
Заведующий ветеринарным пунктом 5 ед. Ветеринарный фельдшер 1 ед.

Учреждение имеет линейную структуру управления, которая является наиболее приемлемой для простых форм организаций. Отличительная черта: прямое воздействие

на все элементы организации и сосредоточение в одних руках всех функций руководства.

В учреждении существует система методов оценки кандидатов на замещение вакантных должностей.

Таблица 4

Система методов оценки кандидатов на замещение вакантных должностей

Метод	Сущность
Анализ биографических данных	Оценка кандидата по сообщаемым автобиографическим сведениям
Свободная устная или письменная характеристика	Самоописание кандидата в устной или письменной форме с указанием наиболее важных данных: успехов, достижений, личностных качеств
Оценка результативности	Устная или письменная характеристика конкретной работы, которую выполняет сотрудник
Тестирование	Оценка кандидата по заранее разработанным вопросам анкеты оценки специальных и общих знаний по специфике организации работы в компании

Все методы, представленные в таблице, реализуются в совокупности или по отдельности, в зависимости от целей и задач начальника учреждения, от предлагаемой вакансии и личностных особенностей кандидата.

После того, как начальник учреждения получил резюме кандидатов, начинается процесс подбора и отбора. Кандидаты проходят собеседования и тестирование, затем

на основе результатов происходит отбор финальных кандидатов, которые максимально соответствуют требованиям. Когда решение по кандидату принято, его оформляют на работу, после чего начинается процесс адаптации. Специалист по кадрам не вовлечен этот процесс так, как согласно должностной инструкции, специалист по кадрам ведет учет личного состава учреждения, его подразделений

в соответствии с унифицированными формами первичной документации. Оформляет прием, перевод и увольнение работников в соответствии с трудовым законодательством, положениями и приказами начальника учреждения. Формирует и ведет личные дела работников, вносит в них изменения, связанные с трудовой деятельностью. Подготавливает необходимые материалы для квалификационных, аттестационных, конкурсных комиссий, оформляет представления работников к поощрениям и награждениям. Заполняет, учитывает и хранит трудовые книжки, произ-

водит подсчет трудового стажа, выдает справки о настоящей и прошлой трудовой деятельности работников. Ведет учет предоставления отпусков работникам, осуществляет контроль за составлением и соблюдением графиков очередных отпусков. Оформляет документы, необходимые для назначения пенсии работникам учреждения.

В виду того, что сотрудники районной станции по борьбе с болезнями животных территориально работают по всему району области, предлагается формирование нижеследующих каналов распространения информации о вакансиях.

Таблица 5

Каналы поиска сотрудников

Канал	Мероприятия
Интернет	Размещение объявлений на специализированных сайтах
Учебные заведения	Приглашение студентов на прохождение практики
Рекомендации	Обращение к партнерам и сотрудникам
Целевой поиск	Обращение к конкретному человеку

Тесное взаимодействие с учебными учреждениями даст возможность заложить фундамент в будущих специалистах ветеринарии, а учреждению — сформировать внешний кадровый резерв. Тем не менее, эти отношения долгосрочные, на перспективу. Поэтому важно использовать все внешние источники подбора, которые доступны учреждению.

Таким образом, подбор, отбор и найм персонала в районной станции по борьбе с болезнями животных осуществляют начальник учреждения. При отборе кандидатов на должности начальник исходит из необходимости поиска кандидатов, которые в наибольшей степени отвечают всем поставленным требованиям. Методы управления персоналом в бюджетных учреждениях являются традиционными. Доминирует уверенность работодателя

в привлечении нужных работников с учетом тех требования, которые он выдвигает кандидату; притязаний последнего относительно условий занятости, перспектив и др. учитываются лишь косвенно; системного исследования рынка труда, как правило, не проводится. Всеми кадровыми процессами, отбором и набором персонала руководит начальник учреждения, несмотря на то, что эти функции может выполнять специалист по кадрам. Для возможности выполнения функций, описываемых выше, предлагается специалисту по кадрам пройти курс профессиональной переподготовки, начальнику учреждения делегировать часть полномочий в области подбора и отбора персонала. Решения, принятые коллегиально, с использованием приобретенных знаний будут более продуктивны.

Литература:

1. Дуракова, И. Б. Управление персоналом / И. Б. Дуракова. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 546 с.
2. О некоммерческих организациях [Электронный ресурс]: федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (в ред. от 19.12.2016) // КонсультантПлюс: справочно-правовая система. — М., 1997–2017.
3. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 2002. — 560 с.

Особенности составления бюджета строительного проекта

Иванова Наталья Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;
Пристипа Мария Эдуардовна, магистрант
Магнитогорский государственный технический университет имени Г.И. Носова

В данной статье рассматриваются особенности составления бюджета проекта, алгоритм разработки бюджета проекта в строительной организации, предлагаются наглядные примеры бюджета проекта.

Ключевые слова: бюджетирование, бюджет, проект, строительство, смета, затраты, планирование, контроль, управление

В настоящее время абсолютно все организации занимаются составлением бюджета с целью контроля хозяйственной деятельности и улучшения ее результатов. Так строительные организации разрабатывают бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств. Наряду с такими бюджетами составляется еще и бюджет проекта. О нем и пойдет речь в данной статье.

Бюджет проекта подразумевает под собой план затрат, необходимых для его исполнения, в стоимостном выражении. На практике, в бюджет проекта включают затраты на покупку материалов, услуги сторонних организаций, а также амортизацию ОС и НМА.

Бюджет формируется в разрезе этапов проекта — участков работ, выполнение которых контролируется индивидуально. Также существуют параметры, которые непосредственно влияют на бюджет проекта, например, длительность работ, количество участников и используемой техники. Стоит учесть и специфические требования к результату.

В своей книге «Управление проектами для «чайников»» Портни Стэнли И. говорит о том, что бюджет проекта разрабатывается поэтапно и проходит несколько стадий развития в процессе своего воплощения в жизнь. Стадии представлены в таблице 1.

Таблица 1

Разработка бюджета на разных стадиях проекта

Стадия проекта	Стадия разработки бюджета
Концепция (замысел)	Приблизительная оценка работ
Разработка	Детальная проработка бюджета Полный утвержденный бюджет
Начало	Пересмотр бюджета после назначения исполнителей и обеспечения необходимых ресурсов. При необходимости, утверждение пересмотренного бюджета.
Исполнение	Корректировка бюджета в случае изменения ситуации. При необходимости, пересмотр и утверждение бюджета.
Завершение	Корректировка бюджета в случае изменения ситуации. При необходимости, пересмотр и утверждение бюджета.

Концепция (замысел) проекта подразумевает под собой целесообразность проведения каких-либо работ проекта. На данной стадии важно разрабатывать бюджет, опираясь на выделенную сумму проекта. Поэтому главной задачей экономиста состоит в том, чтобы эффективно оценить основные статьи расходов.

Следующей стадией является детальная проработка бюджета. Иначе говоря, составляется рабочий план, который включает в себя:

1. Перечень обоснований для осуществления проекта. На данном этапе важно понять, почему организация решила выполнить проект, кто является инициатором, какова цель данного проекта и для чего он предназначен.

2. Описание плановых результатов проекта. Имея четко сформулированную цель проекта, экономисты определяют показатели, по которым будут оцениваться результаты. Стоит отметить еще то, что в проекте всегда должны указываться даты начала и окончания работ. Это позволит эффективно распределить и скоординировать работу в дальнейшем.

3. Полный перечень видов работ для выполнения проекта. В данном пункте следует отметить конкретные виды работ и их количество. В строительстве случается так, что один вид работ содержит несколько отдельных. Соот-

ветственно, проект, в котором последовательной зависимостью связаны только отдельные работы, может занять больше времени, чем планировалось.

4. Распределение обязанностей по центрам финансовой ответственности (ЦФО). В строительной организации любой проект сопровождается группой людей. Важно на данном этапе распределить обязанности для более эффективного контроля над исполнением бюджета проекта. Также это позволит быстро реагировать на изменение условий рынка

5. График выполнения работ. Как отмечает автор, для реализации проекта необходимо построить сетевой график, так как он служит подобной «картой дорог» для проекта. Этапы путешествия каждого участника — это работы, а дорожные указатели — начало и конец следующего этапа. Путь представляет собой определенную последовательность работ по выполнению проекта. [1]

6. Описание всех расходов. Как отмечалось ранее, на проект выделяется определенная сумма. Задача любой строительной организации состоит в том, чтобы максимально снизить затраты. В основном организации прибегают к сокращению расходов на материалы, а также стараются не задействовать всю технику, находящуюся на балансе. Данный метод позволяет снизить себестоимость

проекта и часть денежных средств оставить в резерве под непредвиденные расходы.

7. Создание резерва под непредвиденные расходы. Данный пункт тоже важен в бюджете проекта, так как неожиданные ситуации всегда случаются в строительстве. Экономистам необходимо определить риски проекта и разработать мероприятия, в случае их возникновения. В противном случае, это может спровоцировать срыв графика, нарушение бюджета, невыполнение поставленных задач и т.д.

Стадия «начало» подразумевает под собой такие действия как: назначение исполнителей поставка и распределение задач исполнителям, установление систем учета затрат и контроль за исполнением проекта.

На стадии «исполнение», как правило, выполняются поставленные задачи и выявляются возникающие проблемы. В связи с возникшими проблемами может произойти изменение постановок задач, графика работ и распределения ресурсов с тем, чтобы реализовать проект в соответствии с планом.

Стадия «завершение» еще не означает, что проект завершен. Для полного окончания работ требуется утвердить с заказчиком полученные результаты, а также провести анализ и оценку выполненного проекта.

Рассмотрев основные стадии развития бюджета проекта, предлагается пример (таблица 2) того, как он выглядит в строительной организации.

Для всех этапов бюджета строительного проекта разрабатывается проектно-сметная документация, где подробно отражаются расходы на материалы, выплату заработной платы (в т.ч. во внебюджетные фонды), амортизацию ОС и прочие. [2] Пример сметы представлен в таблице 3.

Стоит также отметить то, что необходимо обеспечивать своевременное планирование показателей бюджета проекта и координировать работу сотрудников, участвующих в проекте. Для этого формируется внутренний регламент. В нем рекомендуется перечислить задачи (функции), связанные с формированием и актуализацией бюджета, работников, ответственных за их выполнение, указать,

Таблица 2

Пример бюджета проекта в строительной организации

Наименование этапа работ		Всего по проекту		год		
		Тыс. руб.	%	Январь	...	Декабрь
Итого на реализацию проекта		план				
		факт				
Земельные отношения. Выкуп права аренды. Арендные платежи		план				
		факт				
I этап	Проектирование, тех подключение к сетям	план				
		факт				
1.1	Геология, геодезия	план				
		факт				
1.2	Проектирование, тех условия	план				
		факт				
1.3	...	план				
		факт				
II этап	Строительство	план				
		факт				
2.1	Подготовительные работы. Ограждение стройплощадки.	план				
		факт				
2.2	Земляные работы. Устройство фундаментов.	план				
		факт				
2.3	...	план				
		факт				
III этап	Реализация квартир	план				
		факт				
3.1	Оформление, регистрация, страхование	план				
		факт				
3.2	Содержание жилья	план				
		факт				
3.3	...	план				
		факт				

Таблица 3

Пример сметы на выполнение работ по строительному проекту

№	Статья	Итого	год		
			Январь	...	Декабрь
I этап	Проектирование, тех подключение к сетям	план			
		факт			
1.1.	Геология, геодезия	план			
		факт			
1.1.1	— материальные затраты	план			
		факт			
1.1.2	— затраты на оплату труда	план			
		факт			
1.1.3	— отчисления во внебюджетные фонды	план			
		факт			
1.1.4	— амортизация ОС	план			
		факт			
1.1.5	— прочие затраты	план			
		факт			
1.2	...				
II этап	...				
Итого					

с какой периодичностью (или к какому моменту времени) должны предоставляться данные, а также на основе какой исходной информации. [2]

Также необходимо постоянно контролировать исполнение бюджета проекта в стоимостном и натуральном выражении. Руководителю проекта нужно выявить отклонения, проанализировать их, разработать мероприятия по их устранению, а при необходимости внести предложения по корректировке бюджета.

Кроме того, нужно проконтролировать, соответствуют ли плану фактически выполняемые на объекте работы (их объемы и стоимость), цены на используемые строительные материалы и оборудование. Также стоит удостовериться, что закрывающие документы своевременно передаются в бухгалтерию. [2]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что бюджет проекта играет важную роль в строительстве. Он позволяет определить потребности для исполнения обязательств перед заказчиком, спланировать вложение средств, а также спрогнозировать основные показатели эффективности проекта, принимаемого к исполнению. Введение статей, описывающих этапы проекта в бюджет, позволяет эффективно отслеживать каждый шаг за исполнением бюджета. Подробное описание сметы дает возможность наглядно показать, сколько затрат составит каждый этап выполнения строительства. Такие статьи как план, факт позволят повысить эффективность исполнения бюджета проекта. На основании данных статей, экономисты могут выявить отклонения, проанализировать ситуацию и быстро спрогнозировать дальнейший план действий, что позволит реализовать поставленные задачи в установленные сроки.

Литература:

1. Портни Стэнли И. Управление проектами для «чайников». — Отдельное издание. — М.: Вильямс, 2008. — 368 с.
2. Как составить бюджет строительного проекта // Финансовый директор. URL: <https://fd.ru/recommend/2548-kak-sostavit-byudjet-stroitel'nogo-proekta>
3. Иванова Н. Е. // Организация управленческого контроля в системе бюджетирования. — Наука и современность. — 2012— № 15—4. — С. 48—52

Кадровый потенциал в системе обеспечения экономической безопасности российских железных дорог

Спектор Асия Ахметовна, доктор юридических наук, профессор
Российский университет транспорта (МИИТ)

В статье проанализирован кадровый потенциал как объект системы управления экономической безопасностью ОАО «РЖД». Сделан вывод о необходимости повышения конкурентоспособности Компании на рынке труда как основы обеспечения экономической безопасности Холдинга.

Ключевые слова: кадровый потенциал, развитие персонала, экономическая безопасность, конкурентоспособность компании

Основным объектом системы управления экономической безопасностью железнодорожного транспорта является персонал ОАО «РЖД». Человеческие ресурсы ОАО «РЖД» с точки зрения формирования кадрового потенциала Компании и как объект системы управления экономической безопасностью включают: всю совокупность работников, состоящих в трудовых отношениях с Компанией на постоянной или временной (срочной) основе (персонал); лиц, выполняющих работу для ОАО «РЖД» на основе индивидуальных гражданско-правовых договоров; отдельные категории бывших работников железнодорожного транспорта, сохраняющих со структурами ОАО «РЖД» те или иные корпоративные связи (пенсионеры, ветераны); участников рынка труда и студентов образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования, находящихся в сфере интересов ОАО «РЖД» [2; 5].

Развитие кадрового потенциала Компании как вертикально интегрированного холдинга предполагает непрерывно управляемый процесс работы с людьми, в котором неизменно присутствуют допроизводственный, производственный и послепроизводственный этапы. Именно такому подходу в полной мере отвечают современные концепции управления человеческими ресурсами многих ведущих российских и иностранных компаний.

Персонал рассматривается в качестве непосредственного участника производственного процесса, осознанно влияющего на экономическую эффективность Компании, ее основного системообразующего ресурса. Потенциальные работники (учащиеся, участники рынка труда) — принадлежность допроизводственного этапа, резерв удовлетворения экономически обоснованных потребностей «РЖД» в квалифицированной рабочей силе. Опыт пенсионеров, ветеранов (послепроизводственный этап) востребуется для воспитания молодой смены, поддержания преемственности традиций. Одновременно эта категория людей остается ближайшим вспомогательным резервом при возникновении экстремальных кадровых ситуаций на производстве. Профессиональные, ответственные и мотивированные к труду работники — наиболее ценный капитал акционерного общества, первооснова эффективного корпоративного труда.

Трудовой и творческий потенциал настоящих, будущих и бывших работников определяет — наряду с матери-

альными, финансовыми, технологическими, информационными и иными ресурсами — успешность совокупной долгосрочной деятельности ОАО «РЖД». Вместе с тем экономическая эффективность, производительный и прибыльный труд являются источником материального и социального благополучия персонала. Понимание этой зависимости призвано способствовать заинтересованности в достижении уставных и стратегических целей Компании.

Цели стратегии развития кадрового потенциала компании, как отмечают специалисты [3; 4; 7; 8], должны содействовать решению долгосрочных, преемственных корпоративных задач: гарантированного обеспечения профессиональными кадрами по всем направлениям деятельности Компании; повышения эффективности использования персонала, роста на этой основе производительности труда, оптимизации структуры и численности работников; мотивации эффективного труда работников; создания надежной системы обучения работников всех основных профессий; подготовки резерва руководящих работников; формирования эффективной системы социальных гарантий для человеческих ресурсов компании; последовательного развития работы с молодежью как главным воспроизводственным ресурсом компании.

Стратегический характер управления совокупными человеческими ресурсами проявляется в двух качественных измерениях — временном (долгосрочность решаемых задач и планирования ресурсоотдачи) и системном (связь с решением других стратегических задач). Место и роль системы стратегического управления ОАО «РЖД» определяется ключевыми взаимосвязями с другими функциональными стратегиями.

Согласно прогнозам, негативные демографические тенденции в сочетании с дальнейшим развитием экономики страны в среднесрочной перспективе приведут к дефициту персонала с требуемым уровнем квалификации в большинстве отраслей национальной экономики. Для формирующегося холдинга «РЖД», объединяющего в качестве работодателя около 2,2% общего числа занятых в экономике страны, эта проблема приобретает все большую актуальность уже сегодня — конъюнктура внутреннего рынка труда объективно неблагоприятна для Компании [9].

Разработка новой политики в области управления персоналом должна базироваться на адекватной оценке се-

годняшнего положения Компании на рынке труда. Качественное проведение подобного анализа — отдельная большая задача, однако уже сейчас можно сказать, что ОАО «РЖД» не находится в число лидеров рейтинга работодателей. Особенно остро это проявляется в регионах с высоким уровнем экономического развития крупных промышленных центрах и мегаполисах, предлагающих как вчерашним выпускникам, так и опытным специалистам и квалифицированным рабочим несопоставимые с железной дорогой условия труда и уровень его компенсации.

Реализация целей развития Компании в сфере управления персоналом основывается на преемственности опыта, системной организации работы с людьми и предусматривает использование наиболее современных кадровых технологий. Изменены структура и функции служб управления персоналом. Подбор и расстановка кадров, профессиональная подготовка, аттестация и иные направления их деятельности ориентированы на долгосрочные задачи, решаемые в соответствии со Стратегией развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 года [1]. Обновлена нормативно-правовая база управления персоналом. Работа на этом направлении строится на основе Положения об основах профессиональной службы руководителей и специалистов. На основе проводимой работы кадровый потенциал не только сохранен, но и упрочен. Структура персонала за счет обучения имеющихся и приема новых высококвалифицированных работников в целом приближается к требованиям корпоративного строительства. Произошло повышение удельного веса руководителей и специалистов, имеющих высшее профессиональное образование. Действует меха-

низм регулярной индексации и повышения реальной заработной платы в зависимости от роста производительности труда.

Развитие кадрового потенциала находится в прямой зависимости от социальной политики ОАО «РЖД», эффективности ее реализации. Социальная сфера является важной составляющей жизнедеятельности и обеспечения устойчивой работы ОАО «РЖД». Расходы на содержание социальной сферы рассматриваются Компанией как инструмент повышения производственно-экономической эффективности, а формирование и развитие социального пакета — как элемент системы мотивации. Компания обеспечивает социальную поддержку работников, повышает уровень и адресность предоставляемых социальных гарантий, развивает индивидуальные и корпоративные системы страхования социальных рисков.

Как отмечают специалисты [5; 6; 8; 9], основное внимание сегодня должно быть привлечено к повышению конкурентоспособности компаний Холдинга на рынке труда. Главные факторы, определяющие выбор работодателя потенциальным работником — это содержание работы, организация и условия труда, уровень компенсации, морально-психологический климат и стиль руководства, возможность долгосрочного планирования карьеры и профессионального роста.

Таким образом, можно отметить, что принципиально важная задача, реализацию которой необходимо обеспечить в ходе совершенствования корпоративной системы управления персоналом — это декомпозиция стратегических целей Компании на уровень каждого отдельного работника на основе миссии ОАО «РЖД» и общекорпоративных ценностей.

Литература:

1. Стратегия развития железнодорожного транспорта в Российской Федерации до 2030 г. (утвержд. Правительством РФ от 17.06.2008. № 877-р) // press.rzd.ru
2. СТО РЖД 10.001–2011 «Система управления экономической безопасностью. Основные положения» утвержденный распоряжением ОАО «РЖД» от 28 октября 2011 г. № 2326р.
3. Барков, С.А., Зубков, В.И. Социология организаций. — М.: Юрайт, 2013.
4. Охотников И. В., Сибирко И. В. Риск-менеджмент на железнодорожном транспорте в условиях реформ. — М. МАКС Пресс, 2013.
5. Охотников, И. В. Риск-ориентированный подход к мониторингу и оценке безопасности функционирования объектов железнодорожного транспорта // Логистика и безопасность России / Под ред. Т.М. Степанян. — М.: МАКС Пресс, 2016.
6. Сибирко, И. В., Охотников, И. В. Государство и рынок: модели эффективного взаимодействия / Охотников И. В., Сибирко И. В. // Предпринимательство. — 2013. — № 8.
7. Управление человеческими ресурсами. В 2 ч. / Под ред. С.А. Баркова, В.И. Зубкова. — М.: Издательство Юрайт, 2016.
8. Хусаинов, Ф.И. Экономические реформы на железнодорожном транспорте: монография. — М.: Издательский Дом «Наука», 2012.
9. Якутин, Ю. В. Как нацелить госкорпоративное управление железнодорожным комплексом на рост объема и повышения качества транспортных услуг // РЭЖ. — 2012. — № 5.

Безопасность интегрированных корпоративных структур на основе риск-ориентированного подхода к управлению цепями поставок

Федоров Георгий Викторович, кандидат технических наук, доцент
Российский университет транспорта (МИИТ)

В статье проанализирован риск-ориентированный подход к управлению интегрированными корпоративными структурами и цепями поставок. Сделан вывод о решающем значении информационного обеспечения и эффективных коммуникаций в управлении рисками в цепях поставок.

Ключевые слова: *риск-менеджмент, управление цепями поставок, безопасность цепей поставок, устойчивость цепей поставок*

Конкуренция XXI века — это конкуренция глобальных цепей поставок представляющих собой взаимосвязанные организации, вовлеченные в создание конечной ценности для потребителя. В современной экономике конкурируют не отдельные компании, а цепи поставок, сетевые структуры. Стратегический успех компаниям обеспечивают не товары или услуги сами по себе, а процессы их создания и распределения. В этой связи, как отмечают в своих исследованиях А.Г. Некрасов [5, С. 6–11], Д.А. Иванов [4], И.В. Охотников [7, С. 33–35] и другие исследователи, устойчивость и безопасность цепи поставок, корпоративной системы распределения продукции становится определяющим фактором конкурентоспособности бизнеса в целом.

Цепи поставок являются сложными многоструктурными системами с активными элементами, функционирующие в условиях динамично развивающейся рыночной среды. Функционирование цепей поставок связано со значительной неопределенностью. Источниками неопределенности могут служить колебания спроса, ошибки прогнозов, выход из строя ресурсов, неточность данных, решения менеджеров, передача информации и интерпретация тех или иных событий, а также такие крайние случаи, как изменения политических (как например, на Украине) или природных условий [3; 5; 8; 9].

Неопределенность является одной из основных проблем, изучаемых в управлении цепями поставок. Именно снижение неопределенности на межорганизационном уровне в процессе интеграции логистических функций (транспортировки; управления запасами; складировании) явилось одним из отправных пунктов появления концепции управления цепями поставок. Понятие риска включает в себя вероятность возникновения события или сочетания событий, ведущих к опасности или частота возникновения таких событий и последствия опасности.

Анализ работ по риск-менеджменту [1; 2; 5; 6] позволяет сделать вывод о том, что к настоящему времени достаточно хорошо структурирована деятельность по управлению рисками. Она включает в себя следующие основные направления (этапы): 1) идентификация (выявление) риска; 2) оценка риска; 3) выбор метода и мер (инструментов) управления риском; 4) предотвращение и контролирование риска; 5) финансирование «риска»; 6) оценка результатов.

Первые два этапа принято также называть анализом риска. При этом идентификация риска относится к качественному анализу, оценка риска — к количественному анализу. Выявление риска, как первый этап, предполагает систематическое использование информации для определения источников и количественной оценки риска. Создание единого информационного пространства, т.е. среды интегрированного планирования и управления всей цепи поставок, а также координации и коммуникации участников цепи поставок, является важнейшей составляющей управления риском в цепи поставок. Именно качество информационной поддержки в значительной степени определяет успех и эффективность систем управления цепи поставок [4; 8].

Крайне важным, как отмечает в своих исследованиях профессор НИУ ВШЭ Г.Л. Бродецкий, является этап выбора метода и мер для управления риском. Теория и практика выработали различные методы управления риском. Основными методами являются: избежание или уклонение от риска; диссипация риска; диверсификация риска; страхование риска; поглощение риска (принятие риска на себя); трансферт (передача) рисков другому хозяйствующему субъекту; лимитирование риска [2, С. 33].

Четвертый этап — предотвращение и контролирование рисков — предусматривает конкретные организационно-технические мероприятия на основе определенных ранее планов и программ. В рамках этого направления, в частности, осуществляются следующие мероприятия: мониторинг рисков; прогнозирование рисков; информирование руководства о грозящих опасностях и выработка рекомендаций в связи с этим; специальные организационно — технические мероприятия в рамках программ предотвращения и контролирования рисков (обучение персонала; закупка специального оборудования для ликвидации последствий катастроф и аварий; внедрение систем электронного контроля за функционированием оборудования).

Уже давно существует некоторые принципы, по отношению к которым выбирают меры контроля, воздействующие на факторы и уровень риска. Один из них — ALARP (As Low as Reasonably Practicable Principle) принцип: настолько мало, насколько разумно практически. Он предполагает, что при управлении рисками необходимо получить ответ на следующие три вопроса: а) риск настолько велик, что от него следует отказаться или б) риск изначально был

или сделан настолько незначительным, что не представляет угрозы; в) риск является средним, между первым и вторым уровнями, указанными выше; он был снижен до минимального уровня с учетом соотношения прибыли и расходов от снижения риска. Согласно пункту в) принцип ALARP требует снижения риска до реально осуществимого разумного уровня или до максимально низкого уровня в практически разумных пределах. Если риск находится между двумя самыми крайними точками (неприемлемый диапазон и широко приемлемый диапазон) и принцип ALARP был соблюден, то в результате риск становится допустимым в данном конкретном приложении [6, С. 95].

Заключительным этапом в процессе управления рисками является оценка результатов риск-менеджмента. Оценка результатов проводится на базе широкого массива собранной информации и имеет целью корректировки методик анализа риска, оценку эффективности использования отдельных инструментов риск-менеджмента, эффективности затрат на управление рисками в целом. Рекомендации и выводы, полученные в ходе оценке результатов, используются при реализации последующих решений.

Рассмотренная модель управления рисками выстроена в соответствии с классическим подходом риск-менеджмента. Успех в управлении рисками в цепях поставок зависит от эффективности системы информационной поддержки риск-менеджмента, обусловленной интеграционным уровнем используемых технических средств, программного обеспечения, квалификацией персонала, широтой охвата внутренней информационной сети. В идеальном варианте, необходимо, таким образом, настроить информационную систему предприятия, чтобы она сама выявляла приоритеты, и узкие места, и выдавала наиболее совершенные варианты действий для управления рисками.

Для оперативного управления рисками в цепях поставок применяют системы SCEM — Supply Chain Event Management [5, С. 40–41]. Системы SCEM (Supply Chain Event Management — управление событиями в цепи поставок) предназначены для выявления нарушений и отклонений в выполнении работ, таких, как запаздывание или поломка транспортного средства, превышение уровня

страхового запаса, отклонения в производственных процессах и т.д. В случае возникновения отклонения SCEM-система идентифицирует затрагиваемые участки цепи поставок и оповещает их о причинах и последствиях нарушений.

В последние годы ряд крупных фокусных компаний эффективно внедряет системы SCMo (Supply Chain Monitoring). В отличие от описанной выше SCEM-системы, системы SCMo не представляют собой сложные оптимизационные алгоритмы, а предназначены исключительно для визуализации реального протекания процессов в цепи поставок, главным образом в области контроля уровня запасов и использования мощностей.

В рамках системы SCMo проектируется так называемый пульт управления (control station), устанавливаемый в фокусной компании. Менеджер цепи поставок получает комплексный взгляд на текущую ситуацию в цепи поставок и имеет возможность составления различных аналитических отчетов по поведению участников цепи поставок. Участники других звеньев цепи поставок имеют подобную информацию непосредственно по своим поставщикам. Информацию в систему вводят сами поставщики, например, с помощью Интернет. Системы SCMo не являются мощными оптимизационными системами, однако эффективность их использования подтверждается на практике. В первую очередь, это связано с психологическим аспектом возникающей прозрачности системы, что приводит к повышению уровня ответственности поставщиков.

Таким образом, для эффективного использования различных инструментов управления рисками в цепях поставок необходима система риск-менеджмента, построенная на основе единого информационного пространства — среды интегрированного планирования и управления цепи поставок, координации и коммуникации участников цепочек поставок. Система риск-менеджмента включает в себя определенные логически взаимосвязанные этапы, реализация которых представляет собой многоступенчатый процесс, имеющий своей целью уменьшить, или компенсировать ущерб для всех учеников цепи поставок при наступлении неблагоприятных событий.

Литература:

1. Барков, С.А., Зубков, В.И. Социология организаций. — М.: Юрайт, 2013.
2. Бродецкий Г.Л. Управление рисками в логистике. — М.: Академия, 2010.
3. Иванов, А., Охотников, И. Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в России / А. П. Иванов, И. В. Охотников // Журнал для акционеров. — 2010. — № 9–10.
4. Иванов Д. А. Управление цепями поставок. — СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2009.
5. Некрасов, А.Г. Основы менеджмента безопасности цепей поставок / А.Г. Некрасов. — М.: МАДИ, 2011.
6. Охотников И. В., Сибирко И. В. Риск-менеджмент на железнодорожном транспорте в условиях реформ. — М. МАКС Пресс, 2013.
7. Охотников, И.В., Сибирко, И. В. Природа рынка логистического аутсорсинга: трансформация транзакционных действий в транзакционные услуги // Логистика. — 2014. — № 2.
8. Сергеев В. И. Управление цепями поставок. — М.: Издательство Юрайт, 2014.
9. Сибирко, И. В., Охотников, И. В. Государство и рынок: модели эффективного взаимодействия / Охотников И. В., Сибирко И. В. // Предпринимательство. — 2013. — № 8.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Благосостояние общества как фактор социально-экономического развития (на примере Чеченской Республики)

Джентамиров Магомед Хизраевич, преподаватель экономических дисциплин, научный руководитель;
Закриев Берекхан Ахмедович, студент;
Шахбиева Айнура Тимирлановна, студент;
Гинаев Мовсар Саидович, студент
Грозненский политехнический техникум, филиал с.п. Знаменское

В настоящей статье рассматривается вопрос макроэкономического характера — уровень жизни населения на примере Чеченской Республики. Дается определение уровня жизни, а также определены основные социально-экономические блоки, составляющие уровень жизни. Изучены данные с официального сайта Территориального органа государственной статистики по Чеченской республике и проведен анализ величины прожиточного минимума (на душу населения), даны рекомендации по повышению гражданского благосостояния.

Ключевые слова: *уровень жизни, благосостояние, социально-экономические индикаторы, население, экономика*

Welfare of the society as a factor of social and economic development (on the example of the Chechen Republic)

The present article deals with the issue of macroeconomic nature — the standard of living of the population on the example of the Chechen Republic. The definition of the standard of living is given, as well as the main socio-economic blocks that make up the standard of living. The data from the official site of the Territorial Body of State Statistics for the Chechen Republic were studied and the analysis of the gross regional product (per capita) was carried out, and also the diagram of the change in the subsistence minimum is presented.

Keywords: *standard of living, welfare, socio-economic indicators, population, economy*

Благосостояние населения является ключевым вопросом в реализации направлений социально-экономической политики государства, главной фигурой которого является гражданин и его социальное и физическое здоровье.

Уровень жизни — это показатель, выражающий степень удовлетворения материальных и культурных потребностей населения и степень обеспеченности потребителями благами [1].

Определение качества жизни представляет собой сложный процесс, зависящий от величины потребностей людей и ограничивающийся возможностями по удовлетворению этих потребностей. Речь идет об эффективности производства, культурно-образовательном росте, НТП и т.п.

Как видно из таблицы 1, сравнительный анализ 1 квартала 2012 года и 1 квартала 2017 года показал следующие изменения:

— общая величина прожиточного минимума за 5 лет изучаемого периода изменилась в сторону увеличения данного показателя в 2017 году на 3198р., что в процентном соотношении составило увеличение в +48,5%;

- по социально-демографическим группам:
- величина прожиточного минимума трудоспособного населения изменилась в сторону увеличения данного показателя в 2017 году на 2945р., что в процентном соотношении составило +41,2%;
- величина прожиточного минимума пожилого населения (пенсионеров) изменилась в сторону увеличения данного показателя в 2017 году на 3338р., что составило +68%;
- величина прожиточного минимума на детей увеличилась на 3394р., что составило +53%.

В перечень главных направлений повышения уровня жизни необходимо включить ускорение темпов экономического роста, ибо развитая производственная основа обеспечивает экономический рост в целом, и, соответственно, определяет уровень развития и совокупность общественных потребностей, а также удовлетворенность ими посредством качества и количества произведенной продукции.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что уровень жизни — это срез качества жизни, предпола-

Таблица 1
Величина прожиточного минимума населения¹
(в расчете на душу населения; рублей в месяц)

	Все население	из него по социально-демографическим группам населения:			№ и дата Постановления Правительства Чеченской Республики, устанавливающего величину прожиточного минимума
		трудоспособное	пенсионеры	дети	
		2012			
I квартал	6586	7135	4889	6357	№ 96 от 02.05.2012
II квартал	6560	7123	4858	6308	№ 170 от 04.09.2012
III квартал	6816	7396	5080	6551	№ 211 от 07.12.2012
IV квартал	6837	7405	5109	6587	№ 45 от 04.03.2013
		2017			
I квартал	9784	10080	8227	9751	№ 123 от 06.06.2017

¹⁾ По данным Министерства труда и социального развития Чеченской Республики [2]

Схема 1. Основные блоки, определяющие уровень жизни населения

Экономическая составляющая

Доходы населения	Расходы населения
<ul style="list-style-type: none"> – Денежные доходы в расчете на душу населения – Реальная среднемесячная начисленная заработная плата, – Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума – Реальный размер назначенных пенсий – Отношение просроченной задолженности по заработной плате работников к месячному фонду оплаты труда на конец периода 	<ul style="list-style-type: none"> – Потребительские расходы в среднем на душу населения – Доля расходов на оплату ЖКХ в потребительских расходах домашних хозяйств – Доля расходов населения на покупку товаров и оплату услуг – Доля расходов населения на приобретение продуктов питания – Доля расходов населения на покупку непродовольственных товаров

Обеспеченность товарами и услугами
<ul style="list-style-type: none"> – Оборот розничной торговли на душу населения – Объем платных услуг на душу населения – Объем бытовых услуг на душу населения – Объем коммунальных услуг на душу населения

Трудовая деятельность «Коммунальное» хозяйство

<ul style="list-style-type: none"> – Численность экономически активного населения – Уровень безработицы – Заявленная организациями потребность в работниках 	<ul style="list-style-type: none"> – Общая площадь жилых помещений – Наличие ветхого и аварийного жилищного фонда – Площадь, оборудованной отдельными видами благоустройства
--	---

Здоровье и безопасность жизнедеятельности

- Продолжительность жизни
- Уровень заболеваемости
- Смертность населения в трудоспособном возрасте
- Число зарегистрированных преступлений
- Количество выбросов загрязняющих веществ в атмосферу
- Динамика зависимости от наркотических веществ

Доступность и качество социальных услуг**Здравоохранение**

- Качество услуг по видам медицинских учреждений
- Мощность врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений
- Численность врачей, приходящаяся в среднем на одного жителя, человек
- Число больничных коек
- Численность населения на одного медицинского работника среднего медицинского персонала

Образование

- Качество образовательных услуг по ступеням обучения
- Величина приема студентов в высшие учебные заведения
- Перечень предоставляемых профилей обучения в соответствии с потребностями рынка труда
- Укомплектованность учреждений народного образования современным техническим оборудованием

Помощь отдельным категориям граждан

- Предоставление прав на получение социальной поддержки за счет бюджетных средств
- Социальные льготы на оплату жилищно-коммунальных услуг
- Количество граждан, нуждающихся в жилых помещениях

Отдых

- Численность читателей общедоступных библиотек
- Количество посещений музеев
- Количество посещений театров
- Иные места отдыха

гающий социально-экономическую оценку степени удовлетворенности населения материальными потребностями. В качестве мер по повышению уровня жизни населения рекомендуется уделить особое внимание условиям труда, личным сбережениям, условиям отдыха, социальной-бытовой обстановке, вопросам социального обеспечения и уровню безопасности.

Основными выступают также вопросы повышения покупательной способности граждан, возможные только при развитой экономике с производством конкуренто-

способных товаров и услуг. Рост предприятий в свою очередь повлечет свободные рабочие места, повышение заработной платы, а сокращение безработицы и возможность приобретать отечественные товары является положительным сдвигом в данной проблеме. Как показывает опыт, количественные оценки по каждому из этих показателей и факторов в целом практически невозможны, ибо эти условия жизни прямо зависят от имеющихся в республике ресурсов для потребления и накопления, более точно измеряемых валовым региональным продуктом.

Литература:

1. Атакаев с. И. — Уровень жизни общества России. — СПб. — СКАТ. — 2014 г.
2. <http://chechenstat.gks.ru/> — Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Чеченской Республике по Чеченской Республике (официальный сайт. Дата обращения: 20.09.2017 г.)

Ключевые проблемы инвестиционных программ естественных монополий в свете экономической политики регионов

Кузнецов Николай Владимирович, доктор экономических наук; главный научный сотрудник Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассмотрен вопрос взаимосвязи инвестиционных программ естественных монополий и экономической политики регионов. Рассмотрены такие ключевые вопросы, как повышение экономической эффективности монополий и изменение системы финансирования проектов в пользу более гибких методов, совершенствование законодательства, а также развитие средств государственного контроля и регулирования, создание методики отбора наиболее приоритетных и перспективных инвестиционных проектов. Публикация подготовлена в рамках поддержанного РФФИ научного проекта № 16–02–00658.

Ключевые слова: *государственный контроль, естественные монополии, инвестиционная программа, регион, тарифы, экономическая политика*

Концепция долгосрочного социально-экономического развития России предусматривает стимулирование регионального экономического развития [1]. При этом одним из возможных инструментов этого является активизация деятельности естественных монополий. Следует отметить, что регионы России сегодня крайне дифференцированы и сильно отличаются как по объективным социально-экономическим показателям, так и по субъективному восприятию уровня жизни населением. Устранению этого дисбаланса во многом будет способствовать развитие естественных монополий и особенно планируемые ими масштабные инвестиционные программы, реализация которых неизменно сопряжена с созданием новых рабочих мест, ростом благосостояния населения и общим улучшением делового климата. Инвестиционные программы естественных монополий способны создать положительный мультипликативный эффект в таких отраслях, как машиностроение, металлургия, строительство и т.п., а также дать дополнительные возможности развития многих коммерческих структур [2].

В соответствии с поручением Президента Российской Федерации В.В. Путина от 14 июля 2016 г. № Пр-1347 разработана Среднесрочная программа социально-экономического развития Российской Федерации до 2025 года «Стратегия Роста», которая была внесена Президенту Российской Федерации и Правительству 28 февраля 2017 г. Всего в работе над программой приняли участие около 800 экспертов и ученых, представителей органов власти и предпринимательских объединений. Основными экспертными площадками по ее подготовке стали Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации,

Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Вольное экономическое общество, МГИМО. Программа рассматривает развитие естественных монополий как один из значимых источников роста российской экономики и определяет основные целевые показатели по их активизации [3].

Однако в области регулирования деятельности естественных монополий до сих пор существует целый ряд нерешенных проблем. Ключевые из них кроются в необходимости повышения экономической эффективности монополий и изменения системы финансирования проектов в пользу более гибких методов ценообразования, необходимости совершенствования законодательства и средств государственного контроля и регулирования, а также создания методики отбора наиболее приоритетных и перспективных инвестиционных проектов.

В середине 2016 г. Правительством Российской Федерации в Государственную Думу был внесен законопроект, устанавливающий процедуры осуществления естественными монополиями своей инвестиционной деятельности на региональном уровне. Основные положения этого законопроекта направлены на развитие контролируемых функций со стороны государства не только в части соблюдения технологических правил, но также и в части ценового аудита. Это позволило уже в начале 2017 г. выявить несоответствия в ценовых параметрах инвестиционных программ. Так Министерство экономического развития Российской Федерации установило индексацию тарифов транспортных монополий в размере 4,5% [4]. Однако в предлагаемых сценариях развития ПАО «РЖД» ин-

дексация установлена в размере 5%. При этом по заявлению Федеральной антимонопольной службы часто «повышение цен естественных монополий является необоснованным» [5]. Так было установлено, что в тарифы естественных монополий часто включаются страховые издержки, командировочные расходы, закупка прочей продукции, и другие расходы не связанной с основным видом деятельности. При этом в ряде случаев реальные затраты производителей-монополистов, составляют только 12% от уровня установленных цен [3].

В текущих условиях наиболее рациональным механизмом регулирования тарифов инфраструктурных монополий представляется их заморозка в ближайшие 2–3 года на уровне 2017 г., что позволит не только значительно улучшить экономические показатели регионов, но и внести весомый вклад в снижение инфляции в стране в целом. Однако необходимо учитывать, что естественные монополии сегодня являются главным генератором инвестиций в регионах. Поэтому решение по заморозке тарифов для каждой компании должно приниматься индивидуально. Так, например, нецелесообразно полностью замораживать тариф на передачу электроэнергии, поскольку долгосрочная инвестиционная программа ПАО «Россети» изначально предполагала его ежегодный рост. В данном случае целесообразно ограничить рост величиной 1/2 величины инфляции, что с одной стороны позволит осуществить сдерживание роста цен для населения, а с другой не допустить срыва инвестиционной программы.

Кроме того, анализ различных программных документов и законодательных актов инвестиционного развития федерального и регионального уровней показывает отсутствие необходимой координации. В особенной мере это проявляется в случае, когда реализуемые монополиями проекты носят межрегиональный характер или требуют совместной деятельности большого числа партнеров [6]. Кроме того, в условиях нарушения иерархии принятия законодательных актов, многие субъекты испытывают недостаток в информационно-правовом обеспечении, соответственно, на местах принимаются собственные нормативные документы и инвестиционные программы, многие из которых сами становятся источниками правовых коллизий [7].

Очевидно необходимо дальнейшее развитие и совершенствование законодательной базы. В частности, для обеспечения развития регионов необходима гармонизация на уровне региональной экономической политики интересов как государства, так и бизнеса. Также необходимым условием является разработка законодательства о защите инвесторов, которая будет регулировать обязанности и права участников региональной инвестиционной системы по контролю за эффективностью реализуемых проектов. В законе так же необходимо предусмотреть положения об оценочных критериях реализации интеллектуальных разработок в части роста естественных монополий. В самих же инвестиционных программах необходимо в значительной мере доработать и унифицировать документацию, с учетом особенностей организации государственно-частного партнерства.

Существенную проблему создает имеющийся в современной экономике фактор неопределенности. Участие России в глобальных экономических и политических процессах неизменно растет, вместе с ним растет и влияние негативных факторов на страну и ее экономику извне. К ключевым проблемам в данной сфере можно отнести: общемировой финансовый кризис, спад торговой и производственной деятельности, рост инфляции наряду с ростом цен на ресурсы, изменения и постоянные волнения финансовой системы, растущую неплатежеспособность партнеров и контрагентов, санкционная политика, повлекшая за собой утрату экономических связей, колебания в поставках экспорта и импорта и т.п. [8] Все это ставит задачу выявления наиболее приоритетных инвестиционных проектов и обеспечения максимизации эффективности их выполнения. При этом внедряемые разработки должны в полной мере соответствовать (быть адаптированными) потребностям и условиям конкретного региона, и должны обеспечивать реструктуризацию экономики рискованных регионов страны [9].

На сегодняшний день, на стадии внедрения в практическую деятельность регионов, представлено свыше 1300 проектов, из которых 15 проектов федерального значения (объем инвестиций составил 133 млрд.руб.), 191 — региональные проекты (инвестиции свыше 400 млрд.руб.) и более 1100 муниципальных проектов (объем средств свыше 98 млрд.руб.). Таким образом проекты регионального уровня занимают сегодня менее 15% в общем объеме инвестиционных проектов. При этом в отраслевом разрезе наибольший вес занимают проекты модернизации коммунальной инфраструктуры (72%) и социальные проекты (20%), тогда как энергетическая и транспортная инфраструктуры занимают 3% и 5% соответственно [10]. Однако, можно констатировать, что в настоящий момент единые правила оценки проектов отсутствуют. Также отсутствует методика определения приоритетов выполнения проектов и программ. Если в ЕС и США в зависимости от экономической и социальной роли инвестиционного проекта определены и различные методики оценки его эффективности, то в России в настоящий момент не регламентировано даже содержание проекта, подаваемого на рассмотрение. Понятия коммерческой и общественной эффективности вообще не разделяются. Это приводит к тому, что принятие решений часто основывается на политических соображениях. Таким образом, давно назрела необходимость разработки системы целевых индикаторов для оценки экономического эффекта от реализации инвестиционных проектов естественных монополий. Кроме того, на стадии реализации проекта необходимо обеспечить строгий контроль исполнения проектов, реализуемых с государственным участием, в том числе, финансовый (для обеспечения эффективности расходования средств) и технический (в связи с высокой значимостью проектов для экономики и безопасности).

Рассмотренные три ключевых негативных момента — необходимость повышения экономической эффективности

монополий и изменения системы финансирования проектов в пользу более гибких методов, необходимость совершенствования законодательства, а также развитие средств государственного контроля и регулирования, необходимость создания методики отбора наиболее приоритетных и пер-

спективных инвестиционных проектов — существенно тормозят инвестиционную деятельность естественных монополий. Целенаправленная работа по их устранению позволит создать условия для необходимого импульса экономического роста в регионах России.

Литература:

1. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: [Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009)] // Собрание законодательства РФ. — 2008. — 24 ноя. — № 47. — ст. 5489.
2. Идрисов Г., Пономарева Е. Регулирование естественных монополий не должно опережать развитие рынков // Экономическое развитие России. — 2015. — № 8. — С. 50–55.
3. Среднесрочная программа социально-экономического развития Российской Федерации до 2025 года «Стратегия Роста» // Институт экономики роста им. П. А. Столыпина. [Электронный ресурс]. — URL: <http://rost.institute/strategy/>. (дата обращения 29.09.2017).
4. Сдерживание тарифов естественных монополий — новые инвестиционные ресурсы // Открытое Правительство. [Электронный ресурс]. — URL: <http://open.gov.ru/events/5515084/>. (дата обращения 29.09.2017).
5. Инфраструктурные и сырьевые монополии или несырьевой сектор экономики: возможен ли компромисс? // Россия сегодня. [Электронный ресурс]. — URL: <http://pressmia.ru/pressclub/20170329/951473449.html>. (дата обращения 29.09.2017).
6. Буркеева Р. Г. Естественная монополия как неоклассический тип контракта: российская специфика // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». — 2016. — № 2. — С. 11–16.
7. Шишкин М. В. Антимонопольное регулирование / М. В. Шишкин, А. В. Смирнов. — М.: Издательство «Юрайт», 2017. — 143 с.
8. Дичева О. А. Альтернативные методы регулирования цен (тарифов) на товары и услуги естественных монополий // Ученые записки Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики. — 2015. — № 2. — С. 70–76.
9. Аксенов А. А. Инструменты государственного регулирования естественных монополий в России // Научное обозрение. — 2014. — № 11–3. — С. 873–875.
10. Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах // Ассоциация участников государственно-частного партнерства «Центр развития ГЧП». [Электронный ресурс]. — URL: http://pppcenter.ru/assets/docs/raytingREG2016_B5_Block_04-04-2016.pdf. (дата обращения 29.09.2017).

Научное обоснование использования разных источников финансирования как элемента механизма достижения целевых значений по оплате труда медицинских работников на примере Санкт-Петербурга

Фехретдинов Александр Николаевич, аспирант

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

2018 год — год окончания реализации «майских указов» президента РФ. Для достижения целевых показателей по средней заработной плате медицинских работников, как одного из основных пунктов «дорожной карты», необходимо увеличение объемов денежных средств. Расходы на реализацию территориальных программ обязательного медицинского страхования (ОМС) не могут и не должны выступать единственным источником исполнения целевых значений. В статье предлагается анализ влияния разных источников финансирования как элемент механизма достижения целевых значений по оплате труда медицинских работников на примере Санкт-Петербурга.

Ключевые слова: «Майские указы» президента РФ, «дорожная карта» по оплате труда медицинских работников, здравоохранение

Начиная с 1999 года, когда Российская Федерация находилась на 130 месте в мире по качеству здравоохра-

нения (Источник: Washington Profile), прошло много лет, но здоровье нации — как конкретная цель социальной по-

литики в общем, и здравоохранения в частности, остается актуальной на сегодняшний день [3]. Проблемы кадрового обеспечения, вытекающие в диспропорции между врачами общего профиля и узкими специалистами, высокие величины коэффициента совместительства и другие трудности, имеют отражение в отчетах Министерства здравоохранения РФ.

Особое внимание по исправлению сложившейся ситуации привлекает комплекс мер, а именно реализация «майских указов» Президента РФ. Указ Президента РФ от 07.05.2012 N597 и распоряжение Правительства РФ от 26.11.2012 N2190-р направлены на сохранение кадрового потенциала, повышения престижности и привлекательности медицинских профессий, через поэтапное повышение средней заработной платы медицинских работников [1,2].

В сентябре 2017 года, на «Едином портале проектов нормативных актов» были опубликованы данные, сообщающие о нехватке средств в бюджете фонда обязательного медицинского страхования (ОМС) на зарплаты медицинским работникам после 2018 года, уровень которых определяется «майскими указами» президента РФ.

На сегодняшний день практически отсутствуют публикации по научному исследованию источников финансирования «дорожной карты» по оплате труда медицинских специалистов. Точка зрения, что выполнение целевых показателей возможно только за счет средств ОМС, не оправдывается.

Для значительного числа субъектов РФ 2017 год является наиболее сложным с точки зрения запланированных темпов прироста средней заработной платы медицинских работников. Изучение источников финансирования, как одного их элементов механизма достижения целевых показателей, актуально и востребовано.

В Санкт-Петербурге, в период с 2013 по 2016 год, достигнутые значения по «дорожной карте» по оплате труда медицинских сотрудников превышали установленные плановые показатели, и финансировались за счет всех источников. В 2017 году ожидаемые плановые значения

для категорий персонала, входящих в группу «дорожной карты», определены распоряжением Правительства Санкт-Петербурга от 10.04.2013 N26-рп, у остальных категорий плановая средняя заработная плата увеличивается относительно 2016 года на 14,97% (плановый рост базовой единицы, принимаемой для расчета должностных окладов и тарифных ставок (окладов) работников государственных учреждений, находящихся в ведении исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга).

На основании отчетности, в 2016 году средняя заработная плата для медицинских работников примерно на 64% состояла из средств ОМС, у прочих категорий от 45 до 50%. Отметим, что в том же году, доля затрат на оплату труда с начислениями в части расходов медицинских организаций, работающих в системе (ОМС) составляет в среднем 90% (по данным Кужеля А.М, 2016).

Рассматривая расходы на Территориальную программу ОМС в Санкт-Петербурге, равные 79,79 млрд рублей, из них подразумевается затратить 71,81 млрд рублей — 55,24 млрд рублей на заработную плату и 16,57 млрд рублей на начисления. Данные значения соответствуют 62% доли ОМС в общем объеме фонда оплаты труда за счет всех источников финансирования.

В 2017 году фонд оплаты труда всех сотрудников медицинских учреждений должен составить 56,90 млрд рублей, что на 127% больше уровня 2016 года. Фонд оплаты труда за счет финансовых источников, за исключением средств ОМС, возрастет на 5,41 млрд рублей. Отметим, что если будет присутствовать дефицит средств, то средства ОМС смогут его перекрыть в ущерб развитию материально-технической базы учреждений.

В то же время, средне городская тенденция, равная 62% средств ОМС в общем фонде заработной платы, имеется не во всех учреждениях здравоохранения.

Установлено, что учреждениям скорой медицинской помощи и амбулаторно-поликлиническим без должного увеличения финансирования средств ОМС не достичь

Таблица 1

Плановая среднесписочная численность медицинского персонала и плановая средняя заработная плата за счет всех источников финансирования в 2017 году

Категория персонала	Плановая среднесписочная численность, чел.	Плановая средняя заработная плата за счет всех источников финансирования, тыс. руб.
Врачи	22 331	100,22
СМП	36 120	50,11
ММП	6 402	50,11
Руководители медицинских организаций	2 686	119,61
Работники, имеющие высшее медицинское (фармацевтическое) или иное высшее образование, предоставляющие медицинские услуги (обеспечивающие предоставление медицинских услуг)	879	58,89
Прочий персонал	22 555	41,78

Таблица 2
Планируемый фонд оплаты труда всех категорий сотрудников учреждений здравоохранения Санкт-Петербурга на 2017 год

Категория сотрудников	Фонд оплаты труда, млрд руб.	
	2016	2017
Врачи	18,79	26,86
СМП	18,68	21,72
ММП	2,24	3,85
Руководители медицинских организаций	3,35	3,86
Работники, имеющие высшее медицинское (фармацевтическое) или иное высшее образование, предоставляющие медицинские услуги обеспечивающие предоставление медицинских услуг)	0,54	0,62
Прочий персонал	9,84	11,31
Итого	53,43	68,21

Таблица 3

Доля средств ОМС в общем фонде оплаты труда в 2016 году по врачебному персоналу по типам учреждений в Санкт-Петербурге

Учреждения здравоохранения	Доля средств ОМС в общем ФОТ, %
Скорая медицинская помощь	99,46
Поликлиники для взрослого населения	94,80
Поликлиники для детского населения	93,01
Стационары для детского населения	81,33
Женские консультации	78,95
Кожно-венерологические диспансеры (амб.)	78,04
Стоматологические поликлиники для детского населения	76,36
Стоматологические поликлиники для взрослого населения	65,49
Стационары для взрослого населения	61,50
Родильные дома	60,08
Центры	52,58

в 2018 году требуемые показатели по «дорожной карте» по оплате труда. Стационары для взрослого населения, родильные дома, центры — медицинские организации, имеющие дополнительный источник финансирования, но

получающие значительную часть расходов на ОМС (особенно стационары для взрослого населения), не должны подвергаться финансовой нагрузке из-за невыполнения другими типами учреждений установленных показателей.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 07.05.2012 N597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики»
2. Распоряжение Правительства РФ от 26.11.2012 N2190-р «Об утверждении Программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012—2018 годы»
3. Выступление В. В. Путина: «В Костромской области прошла традиционная акция «Волна здоровья»

ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Направления развития отрасли торговли на местном уровне

Матвеева Альфия Руслановна, кандидат экономических наук, доцент;
Панченко Дмитрий Вальерьевич, магистрант
Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета

Торговля является одной из древнейшей форм организации предпринимательской деятельности людей. Благодаря торговле формировались и укреплялись хозяйственные связи между регионами, государствами. Торговые взаимоотношения между различными географическими регионами способствовали расширению ассортимента торговых предприятий, более полному насыщению потребностей конечных потребителей. История торговых взаимоотношений между регионами, странами насчитывает многовековую историю. Распад СССР неизбежно отразился на состоянии торговых предприятий. В начальный период реформ оказались разрушенными большинство хозяйственных связей и ассортимент как продовольственных, так и непродовольственных товаров резко сократился. Впоследствии дефицит был восполнен импортными товарами, качество которых не всегда оказывалось должного уровня. В этой связи стоит отметить важную роль государственного управления торговлей [10, С.156].

Одним из факторов развития конкурентной среды в сфере потребительского рынка является развитие инфраструктуры розничной торговли, достижение разнообразия торговых структур. На потребительском рынке происходят количественные и качественные изменения, вызванные применением передовых технологий, использованием современных методов управления, обеспечивающих повышение эффективности работы предприятий потребительского рынка. В регионах открываются новые магазины современных форматов — супер- и гипермаркеты, дискаунтеры, торговые центры, магазины «шаговой доступности».

Во многих субъектах Российской Федерации достижение разнообразия торговых форматов и открытие магазинов «шаговой доступности» являются приоритетными направлениями совершенствования торговой деятельности.

В настоящее время выделяются следующие основные проблемы развития внутреннего рынка в Российской Федерации [7]:

Таблица 1

Ключевые показатели торговли в России и других странах

Показатель	Россия	Развитые страны ЕС
Обеспеченность современными торговыми площадями, кв.м/тыс.чел.	73	Более 500
Доля современных форматов	35%	Более 70%
Доля 5 крупнейших компаний	11%	Более 60%
Доля дистанционной торговли	1,8%	Более 5%

Проблемы, связанные с государственным регулированием сектора торговли

Кроме того, для решения проблемы дефицита торговых площадей, а также их инфраструктуры необходимо стимулировать инвестиции в торговую недвижимость как со стороны крупных сетевых компаний, так и малого бизнеса.

Для потребителей основным положительным фактором стало существенное увеличение количества форматов современной торговли, которые позволили снизить цены (по сравнению с традиционными форматами) и повысить качество обслуживания. Однако, с другой стороны, высокая неравномерность развития сектора привела к сильной диспропорции в обеспеченности торговыми площадями современных форматов, уровням цен

между различными регионами. Хаотичная застройка муниципальных образований привела к таким проблемам, как ухудшение исторического облика городов и снижение транспортно-пропускной способности.

Действующую нормативную правовую базу [3, 4, 6, 7], регулирующую отношения в сфере торговли, характеризуют:

- недостаточная системность действующих нормативных правовых актов, регулирующих отношения в сфере торговли;
- избыточность правового регулирования.

Управление торговлей на местах (города, районы) подчинено общегосударственным целям и задачам, однако требует учета региональной специфики. Для крупных населенных пунктов нет особых проблем с привлечением

крупных игроков ритейла разного формата, обеспечивающих соблюдение современным правилам торговли и соответствие требованиям качества обслуживания. Другое дело с малыми и средними городами, платежеспособность спроса в которых недостаточна, в связи с чем инвестиционная привлекательность недостаточна для формирования современного рынка торговли местного масштаба.

В мировой практике существует множество инструментов развития торговли в малых населенных пунктах, основными из которых являются предоставление нало-

говых льгот и кредитов розничным предприятиям. Наиболее совершенными механизмами развития торговли в малонаселенных и труднодоступных населенных пунктах обладают США. Вследствие наличия большой территории и невысокой плотности населения Правительство страны вынуждено стимулировать розничных игроков открывать магазины в малонаселенных городах и территориях с населением, обладающим невысоким доходом. Приведем инструменты, способствующие развитию розничной торговли в ряде зарубежных стран [1].

Таблица 2

Меры государственной поддержки развития розничной торговли в ряде зарубежных стран

Государственные мероприятия	Страны, применяющие мероприятия
Предоставление земли на льготных условиях	США, Австралия
Оказании помощи в развитии инфраструктуры	США, Индия
Предоставление отсрочек по налоговым платежам	США
Предоставление «налоговых каникул»	США
Государственные фонды по развитию и обучению персонала	Сингапур, США
Субсидирование процентных ставок по кредитам	США

Большая часть из перечисленных возможных мер по стимулированию развития розничной торговли в малонаселенных и отдаленных населенных районах, требует от государства финансовых вложений. Учитывая ограничение финансовых возможности необходимо, прежде всего, использовать инструменты, которые не требуют прямого государственного финансирования, а предполагают только косвенную поддержку развития торговли в малонаселенных и отдаленных населенных пунктах, а именно:

- предоставление розничным компаниям земли на льготных условиях или бесплатно;
- включение в условие тендера на получение доступа для розничной компании на привлекательный рынок обслуживания открыть магазин на отдаленной и непривлекательной с экономической точки зрения территории;
- предоставление льгот по налогу на имущество и другим региональным и местным налогам;
- передачу части собранного налога на прибыль организациям розничной торговли.

Для решения проблем с развитием торговли в малонаселенных и отдаленных населенных пунктах на основании данных мониторинга обеспеченности торговыми площадями и объектами логистической инфраструктуры, следует применять один или несколько механизмов:

- льготное выделение земельных участков;
- предоставление налоговых и иных льгот;
- поддержка кооперации малых производителей и торговых предприятий, находящихся на данных территориях.

Одним из инновационных ресурсов современной конкурентоспособной модели российской экономики может стать возрождение кооперативного уклада [8, 9]. Эффективная деятельность его институтов в системе мно-

гоукладной экономики позволит решить сложные задачи позиционирования в конкурентной рыночной среде, совершенствования социально-трудовых отношений, широкого вовлечения населения в кооперативные производственные отношения и процессы самоуправления. Кооперация работников-собственников, интегрирующая интересы работника и собственника, могла бы взять на себя решение задачи сокращения темпов социального расслоения, снижения социальной напряженности и повышения благосостояния населения.

Основу стратегии развития потребительской кооперации [1, 2] должна составлять политика инновационного развития потребительского сектора, которая позволит вовлечь основную часть трудоспособного населения в хозяйственную деятельность и решить задачу повышения благосостояния людей, снизить риски от вступления во Всемирную торговую организацию.

Таким образом, проведенный анализ теоретико-методологических аспектов повышения эффективности управления отраслью торговли позволил выявить:

- на сегодняшний день государственная поддержка развития торговли в России недостаточна в сравнении с зарубежными странами;
- трудности, тормозящие развитие торговли в нашей стране многочисленны и включают следующее:
 - а) проблемы, связанные с недостаточным уровнем развития инфраструктуры;
 - б) недостаточная привлекательность для бизнеса развития торговли в малых и отдаленных населенных пунктах;
 - с) проблема недостатка и низкой квалификации кадров;
- в малых городах одной из потенциально перспективных возможностей развития торговли является установление кооперационных связей.

Литература:

1. Закон Республики Татарстан № 40-ЗРТ от 17 июня 2015 года «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года»
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»
3. Приказ Минпромторга России от 24 сентября 2009 г. № 853 «Стратегия развития легкой промышленности России на период до 2020 года»
4. Приказ Минпромторга России от 23 октября 2009 г. № 965 «Стратегия развития фармацевтической промышленности России на период до 2020 года»
5. Указ Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120 «Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации»
6. Приказ Минпромторга России от 23 апреля 2010 г. № 319 «Стратегия развития автомобильной промышленности России на период до 2020 года»
7. Приказ Минпромторга России от 31 марта 2011 г. № 422 «Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2011—2015 годы и период до 2020 года»
8. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 21.02.2011 № 134 «Об утверждении схемы территориального планирования Республики Татарстан»
9. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 22.10.2008 № 763 «Об утверждении Программы развития и размещения производительных сил Республики Татарстан на основе кластерного подхода до 2020 года и на период до 2030 года».
10. Шамхалов Ф. Государство и экономика. Власть и бизнес: монография / Ф. Шамхалов. — изд. 2-е, перераб. и доп. — М.: ЗАО Изд-во Экономика, 2015. — 713 с.

ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Логистические технологии синхронизации взаимодействия смежных видов транспорта в национальной экономике России

Бирюкова Ольга Юрьевна, кандидат технических наук, доцент
Российский университет транспорта (МИИТ)

В статье проанализирован логистический подход к синхронизации взаимодействия смежных видов транспорта. Сделан вывод о необходимости создания национальной системы логистических центров как основы повышения эффективности взаимодействия смежных видов транспорта в национальной экономике России.

Ключевые слова: мультимодальный, интермодальный логистический центр, транспортно-логистическая система, взаимодействие смежных видов транспорта

В транспортной системе России, в настоящее время, сложилась крайне неблагоприятная обстановка. Несогласованное взаимодействие смежных видов транспорта, задействованных в процессе мультимодальных перевозок, приводит к экономическим потерям, касающимся практически всех участников цепи продвижения товаров и оказания транспортных услуг, а сами транспортные узлы стали «затором» на пути продвижения грузопотоков от производителя до потребителя.

Как отмечают эксперты [1; 3; 8; 9], особенно это проявляется при взаимодействии железных дорог, автомобильного и морского транспорта, при перевозке экспортных грузов через морские порты и сухопутные пограничные переходы. Такая крайне неудовлетворительная обстановка с переработкой грузопотоков, возникшая в российских портах, не только не способствует привлечению международных транзитных грузов, но и вредит этому — «отпугивая» грузопотоки.

Основные причины несогласованности в совместной работе железнодорожного, автомобильного и морского транспорта и портов заключаются в следующем: порты изначально создавались ориентированными главным образом на приём импортных грузов, что в принципе и определяло транспортную конфигурацию в них; зачастую вблизи портов отсутствовали припортовые железнодорожные станции, специализирующиеся на их обслуживании; транспортная инфраструктура припортовых узлов на основе комплексного и сбалансированного подхода продолжительное время вообще не развивалась; современные грузовые терминалы с высоким уровнем механизации и автоматизации перегрузочно-складских работ не строились; маркетинговые исследования на системной методологической основе по перспективе образования грузопотоков не проводились; при значительном росте объемов перевозок в адрес портов выявилось, что стивидорные компании и припортовые станции не в состоянии обрабатывать воз-

росший грузопоток; негативно сказались также и нескоординированность действий экспедиторских и стивидорных компаний; в припортовых транспортных узлах отсутствует единая информационная среда, с помощью которой можно было бы заблаговременно планировать синхронное взаимодействие смежных видов транспорта и других участников транспортировки грузов в узле на основе технологии согласованного (синхронного) их подвода; в транспортных узлах отсутствует организационная структура по обеспечению четкого (синхронного) взаимодействия всех участников транспортировки и переработки грузов.

Следует отметить, что потери из-за несогласованных и неслаженных действий смежных видов транспорта и других участников транспортировки грузов возникают не только в портах, но и на пограничных переходах, в крупных промышленных зонах и в других транспортных узлах. Поэтому проблему синхронного взаимодействия смежных видов транспорта важно решать не только в морских портах, но и во всех других транспортных узлах, обеспечивая сквозное продвижение грузопотока.

Инструментом синхронизации взаимодействия смежных видов транспорта, как показывает практика мультимодальных перевозок в странах Европейского Союза, является логистический центр, интегрированный в транспортно-логистическую систему страны. Современная мировая практика организации международных смешанных перевозок основана на функционировании в крупных транспортных узлах мультимодальных логистических центров, обеспечивающих координацию и взаимодействие смежных видов транспорта, высокий уровень сервисного обслуживания, ускорение продвижения товароматериальных потоков и снижение логистических издержек в цепи поставок [2; 4; 6; 7].

Деятельность логистических центров не сводится к функционированию отдельных транспортно-экспеди-

торских и складских компаний, а скорее направлена на все звенья цепочки поставок, включая производство, продажу или вторичное использование. Для наименования описываемой структуры существует много определений, что обусловлено разнообразием таких центров. Самыми употребляемыми из всех названий, используемых как в российской, так и в международной практике, являются следующие: транспортный центр, городок грузоперевозок, мультимодальный (интермодальный) логистический центр, логистическая платформа, GVZ (Guter Verkehrs Zentren) — центр обработки грузов, логистический узел, интермодальный терминал, ИНТЕРПОРТО. Наиболее общее и широко используемое в настоящее время является название — логистический центр [5; 6].

Логистический центр — это центр, функционирующий в определенной области, в пределах которой все

виды деятельности, связанные с транспортировкой, логистикой, а также перераспределением товара, как для национальных, так и международных перевозок, осуществляются множеством операторов на коммерческой основе. Операторы могут быть или собственниками, или арендаторами сооружений и распределительных узлов (товарные склады, центры распределения, хранилища, офисы, службы грузоперевозчиков), которые были созданы в логистических центрах. Чтобы соответствовать правилам свободной конкуренции, логистические центры должны быть открытыми, обеспечивая доступ всем компаниям, занимающимся различными видами деятельности.

В настоящее время существует достаточно много подходов, как к понятию логистического центра, так и к функциям, которые он должен осуществлять. Возможная классификация логистических центров приведена на рис. 1.

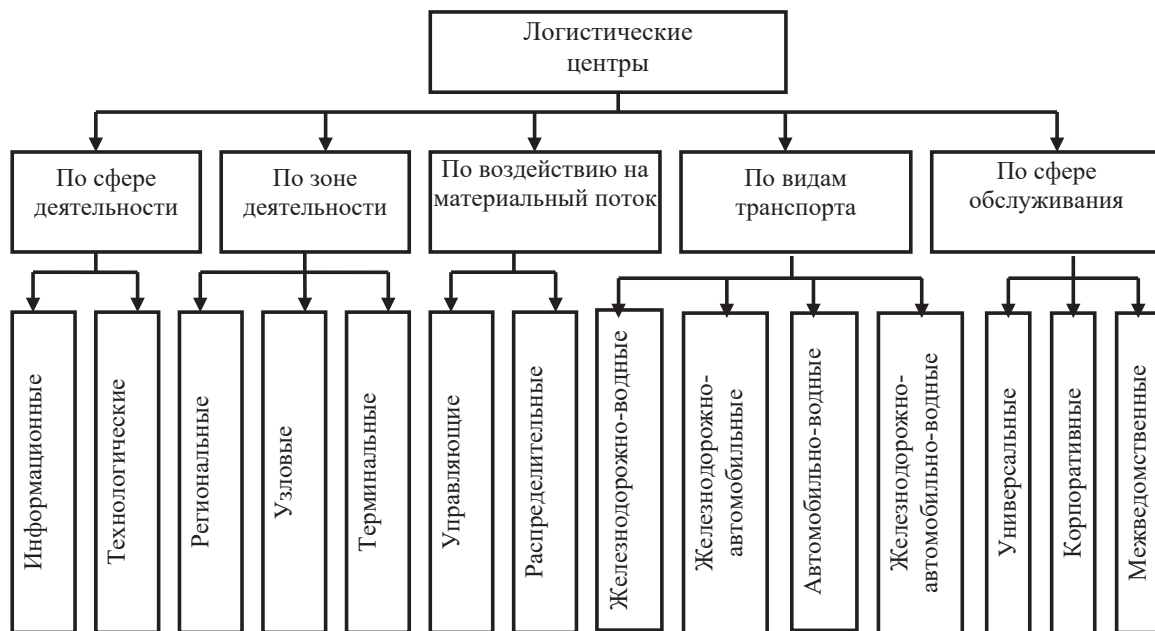


Рис. 1. Классификация логистических центров

Чтобы гарантировать согласованность совместных действий и коммерческую кооперацию, важно, чтобы логистический центр управлялся единой и независимой юридической структурой (предпочтительно государственно-частным партнерством). И, наконец, логистический центр должен функционировать в соответствии с европейскими стандартами, в том числе и стандартами качества, чтобы обеспечить базу для коммерческих, сбалансированных транспортных решений.

Произведенный анализ особенностей функционирования универсальных логистических центров позволяет констатировать следующее: во-первых, логистические центры создаются в первую очередь на припортовых железных дорогах, что свидетельствует о важности организации взаимодействия железнодорожного и морского транспорта; во-вторых, функционирование корпо-

ративных логистических центров ориентировано в первую очередь на взаимодействие с портами, а не смежными видами транспорта; в-третьих, корпоративные логистические центры не в состоянии организовать согласованный подвод вагонов и судов исходя из критерия минимизации затрат всех участников перевозочного процесса, так как являются представителями одного вида транспорта и обеспечивают сокращение его издержек.

В этой связи организация взаимодействия различных видов транспорта должна осуществляться независимыми структурами — логистическими системами, объективно обеспечивающими равенство интересов всех перевозчиков и работающими в контакте с ними, но в пользу клиента (грузовладельца). Инфраструктурной основой логистической системы должна стать сеть опорных мультимодальных логистических центров в национальной экономике России.

Литература:

1. Балалаев А. С., Куренков П. В. Логистика взаимодействия железнодорожного и морского транспорта при внешнеторговых перевозках // Логистика сегодня. — 2010. — № 4.
2. Барков С. А. Сетевые отношения как организационная инновация и основа экономической и социальной безопасности // Логистика и безопасность России / Под ред. Т. М. Степанян. — М.: МАКС Пресс, 2016.
3. Байгельдин, Р. Р., Калина, М. В., Охотников, И. В. Анализ структуры и перспектив развития рынка транспортно-логистических услуг в национальной экономике России // Экономика и предпринимательство — 2015. — № 12 (ч. 3).
4. Вяльшин Р. Р., Куренков П. В., Тарасова Т. М. Логистический центр координации работы компаний-операторов // Экономика железных дорог. — 2009. — № 12.
5. Герами В. Д., Колик А. В. О создании опорной сети логистических центров в России / Логистические инновации и социально-экономические эффекты. Под ред. Т. М. Степанян. — М. МАКС Пресс, 2013.
6. Дыбская В. В., Сергеев В. И. и др. Логистика. Полный курс МВА / Под ред. В. И. Сергеева. — М.: Эксмо, 2009.
7. Охотников, И. В. Сибирко, И. В. Государство и рынок: модели эффективного взаимодействия / Охотников И. В., Сибирко И. В. // Предпринимательство. — 2013. — № 8.
8. Охотников И. В., Сибирко И. В. Риск-менеджмент на железнодорожном транспорте в условиях реформ. — М. МАКС Пресс, 2013.
9. Прокофьева Т. А., Сергеев В. И. Формат государственно-частного партнерства как метод реализации инвестиционных проектов создания транспортно-логистических центров // Логистика и управление цепями поставок. — 2010. — № 1.

Формирование и развитие транспортно-логистической системы России на основе кластерного подхода

Иванов Аркадий Павлович, доктор экономических наук, профессор
Российский университет транспорта (МИИТ)

В статье проанализированы методологические принципы и основы формирования национальных транспортно-логистических кластеров. Предложена классификация, выделяющая три вида транспортно-логистических кластеров: региональные, межрегиональные, глобальные.

Ключевые слова: транспортно-логистический кластер, транспортная политика, государственное регулирование, стратегическое планирование

Для успешного инновационного развития России и регионов страны необходимы новые подходы и технологии управления, основанные на последних достижениях науки и мировом опыте. В условиях глобализации и интернационализации мировой экономики, как отмечают специалисты [2; 3; 7; 10], ведущей стратегией социально-экономического развития субъектов Российской Федерации становится кластерный подход к управлению отраслями и регионами РФ, обеспечивающий инновационное развитие и повышение конкурентоспособности экономики, как отдельных регионов, так и страны в целом. Исключительная значимость выбора кластерных моделей управления экономическим развитием регионов выдвигает эту проблему в разряд имеющих особое государственное значение.

В соответствии с кластерной теорией, выдвинутой проф. Войнаренко М. П. [3], для создания кластера необходимо создание следующих условий, так называемое правило «5 И»: «Инициатива; Интеграция; Инновации; Информация; Интерес». Это правило одновременно является и фактором привлечения в кластер инвестиций [6].

С учетом отраслевой специфики выделяют пять типов кластеров, одним из них назван транспортно-логистический кластер, понимаемый следующим образом: транспортно-логистические кластеры включают в себя комплекс инфраструктуры и компаний, специализирующихся на хранении, сопровождении и доставке грузов и пассажиров. Кластер может включать также организации, обслуживающие объекты портовой инфраструктуры, компании, специализирующиеся на морских, речных, наземных, воздушных перевозках, логистические комплексы и другие. Транспортно-логистические кластеры развиваются в регионах, имеющих существенный транзитный потенциал.

Таким, образом, транспортно-логистический кластер (ТЛК) можно определить как межотраслевое добровольное объединение предпринимательских структур, транспортно-логистической инфраструктуры, общественных и других организаций, специализирующихся на перевозке грузов, хранении и грузопереработке, транспортно-экспедиционном, логистическом сервисном обслуживании и управлении товароматериальными и сопут-

ствующими потоками, тесно сотрудничающих с научными, образовательными учреждениями, органами федеральной и региональной власти с целью повышения конкурентоспособности на отечественном и мировом рынке транспортно-логистических услуг.

При построении кластерной модели, как отмечают специалисты [4; 5; 8; 9], выделяют следующие структурные элементы:

1. «Ядро» — объекты, вокруг которых группируется кластер, выполняющие основной вид деятельности, позиционирующие кластер, выпускающие конечную продукцию или оказывающие услуги с учетом региональной специализации и географических преимуществ региона.

2. «Дополняющие объекты» — объекты, деятельность которых напрямую обеспечивает функционирование объектов «ядра».

3. «Обслуживающие объекты» — объекты, наличие которых обязательно, но деятельность которых напрямую не связана с функционированием объектов «ядра». К обслуживающим объектам могут быть отнесены предприятия, реализующие сервисные функции кластера, т.е. информационные, сбытовые, ремонтные и т.д. Кроме того, в состав обслуживающих объектов входит финансовый центр кластера, т.е. банковская структура, осуществляющая финансовое сопровождение деятельности предприятий кластера.

4. «Вспомогательные объекты» — объекты кластера, наличие которых желательно, но не обязательно для функционирования других объектов кластера. К ним относятся различные сервисно-консультационные предприятия, функции которых могут быть осуществлены как в рамках кластера, так и с помощью аутсорсинга. Кроме того, к данным объектам относятся различные институты финансового капитала, не входящие в состав финансового центра.

Ядром ТЛК могут быть такие структуры-лидеры, как мультимодальные транспортно-логистические центры (МТЛЦ), 4PL-провайдеры и 3PL-провайдеры, при этом в состав ядра ТЛК могут входить крупные транспортно-экспедиционные компании — операторы мультимодальных и интермодальных перевозок, информационные и консалтингово-аналитические компании, крупные автотранспортные и железнодорожные компании (филиалы ОАО «РЖД»), а также авиакомпании, морские и речные порты, крупные грузовладельцы и др.

К категории обслуживающих объектов, наличие которых в кластере обязательно, но их деятельность напрямую не связана с функционированием непосредственно объектов «ядра» ТЛК считаем целесообразным отнести следующих участников кластера: магистральная сеть путей сообщения с подъездными путями, предприятия и организации транспорта, функционирующие в узле; грузоперерабатывающие комплексы и др. объекты транспортной инфраструктуры; региональные управления транспортом; экспедиторы, перевозчики; владельцы терминалов, товарных и таможенных складов; таможенные брокеры; грузовые терминальные комплексы; мультимодальные транспортно-логистические центры; информа-

ционно-аналитические центры; крупные инвестиционные компании, финансово-промышленные группы, банки, другие финансовые институты.

Вспомогательными объектами в кластерной модели ТЛК являются: оптовые торговые посредники, агенты, дилеры, брокеры, дистрибьюторы, охранные, страховые компании, информационные и консалтинговые компании, органы лицензирования и сертификации; распределительные центры крупных промышленных и сельскохозяйственных предприятий; оптовые базы и центры оптовой торговли, центры дистрибуции; рекламные и маркетинговые агентства; ВЦ и ИЦ центров оптовой торговли, ИЛЦ терминальных комплексов; экологический центр ответственности за охрану окружающей среды.

Дополняющими объектами, подчеркивающими инновационный характер модели транспортно-логистического кластера, как отмечают специалисты [1; 3; 9], должны стать: научно исследовательские институты и лаборатории; образовательные учреждения; технопарки, бизнес-инкубаторы, наукограды; индустриально-логистические парки; центры компетенций и инноваций.

С учетом границ пространственного распространения ТЛК, его геополитических, социально-экономических стратегических и тактических целей, решаемых его формированием можно выделить следующие основные типы ТЛК: Региональные транспортно-логистические кластеры (РТЛК), формируемые, как правило, в границах субъектов федерации. Такие кластеры имеют много общего по организационно-функциональной структуре с РТЛС и, по существу являются их прототипом.

Межрегиональные, охватывающие несколько субъектов федерации, при этом один из субъектов с более высоко развитой экономикой становится регионом-лидером для менее развитых в социально-экономическом плане соседних субъектов, ядром межрегионального ТЛК. Такие кластеры целесообразно формировать в виде межрегиональных макрологистических платформ (ММЛП), объединяющих несколько РТЛК (или РТЛС), интегрированных инновационным подходом к управлению товароматериальным и сопутствующими потоками и общей целью ведения бизнеса, согласованной с обще региональными и национальными (Федеральными) целями социально-экономического развития.

Глобальные транспортно-логистические кластеры (ГТЛК) создаются, как правило, в регионах, расположенных в зоне тяготения к международным транспортным коридорам, с целью обеспечения ускорения продвижения сквозных товароматериальных и сопутствующих потоков, предоставления высокого качества их логистического сервисного обслуживания. При этом ядром ГТЛК являются МТЛЦ, формируемые в крупных мультимодальных узлах транспортной сети, обеспечивающие привлечение дополнительных грузопотоков, координацию и эффективное взаимодействие участников цепи поставок, расширение внешнеэкономических связей и реализацию экспортно-импортного и транзитного потенциала страны в глобальной системе МТК.

Литература:

1. Барков, С.А., Зубков В.И. Социология организаций. — М.: Юрайт, 2013.
2. Барков С.А. Сетевые отношения как организационная инновация и основа экономической и социальной безопасности // Логистика и безопасность России / Под ред. Т.М. Степанян. — М.: МАКС Пресс, 2016.
3. Войнаренко М.П. Кластеры в институциональной экономике: монография / М.П. Войнаренко. — СПб, АНО ИПЭВ, 2013.
4. Герами, В.Д., Колик, А. В. О создании опорной сети логистических центров в России / Логистические инновации и социально-экономические эффекты. Под ред. Т.М. Степанян. — М. МАКС Пресс, 2013.
5. Гудин Е. В., Охотников И. В. Модель регулируемой конкуренции как основа эффективной организации городских пассажирских перевозок // Предпринимательство. — 2014. — № 1.
6. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации / Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации // <http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/innovations/politic>
7. Охотников И. В., Сибирко И.В. Локализация в условиях глобализации / Охотников И.В., Сибирко И.В. // Проблемы безопасности российского общества. — 2015. — № 3.
8. Охотников, И.В., Сибирко, И.В. Природа рынка логистического аутсорсинга: трансформация транзакционных действий в транзакционные услуги // Логистика. — 2014. — № 2.
9. Прокофьева Т. А., Адамов Н.А. Стратегия развития логистической инфраструктуры в транспортном комплексе России: Монография. — М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2011.
10. Сибирко И. В., Охотников И. В. Государство и рынок: модели эффективного взаимодействия // Предпринимательство. — 2013. — № 8.

Логистический аутсорсинг как институциональная инновация и фактор снижения транзакционных издержек в цепях поставок

Охотников Илья Викторович, кандидат экономических наук, доцент
Российский университет транспорта (МИИТ)

В статье проанализирован логистический аутсорсинг как инструмент повышения эффективности деятельности фирм в цепях поставок на основе оптимизации административных и транзакционных издержек. Сделан вывод о необходимости использования логистических провайдеров в целях повышения конкурентоспособности фирмы в условиях глобализации.

Ключевые слова: стратегическое управление, логистический аутсорсинг, транзакционные издержки, управление цепями поставок

Глобализация мировой экономики, продолжающиеся тенденции дальнейшего международного разделения труда увеличивают значимость управления потоковыми процессами и способствуют формированию на рынке сложных интегрированных структур, преимущественно сетевого характера, с множеством потоковых процессов, единым информационным пространством и объединяющих различные по специализации субъекты рынка.

Управление бизнес-процессами в глобальных цепях поставок становится все более сложным и дорогостоящим. Многие компании мирового класса принимают современные подходы к оптимизации цепочки создания потребительской стоимости в рамках концепции управления цепями поставок (SCM), что позволяет сократить общие логистические издержки цепи. При этом, как правило, используются принципы логистического аутсорсинга (пере-

дача выполнения определённых логистических функций посреднику, логистическому провайдеру), кооперации, создания альянсов в цепях поставок, что позволят более успешно реагировать на запросы потребителей.

Аутсорсинг, как особая форма деловых отношений, относится к числу наиболее распространенных институциональных инноваций. Созданные на основе аутсорсинга логистические системы направлены на повышение эффективности деятельности задействованных в цепях поставок организаций путем снижения административных и транзакционных издержек, повышения производительности труда, получения доступа к имеющимся на рынке активам и снижения стоимости поставок.

Рынок логистических услуг в России находится в стадии формирования, и мировые тенденции в сфере логистики служат для отечественных предпринимателей отправной

точкой для поиска новых технологий, способов и форм обслуживания клиента в условиях растущей конкуренции. Специалисты разделяют рынок логистических услуг в России на три основных сектора: (1) перевозка и экспедирование грузов различными видами транспорта; (2) складские услуги; (3) услуги по интеграции и управлению цепями поставок. Доля транспортно-экспедиторских, складских операторов и дистрибуторов составляет 83% от общего числа участников рынка. Российский рынок логистических услуг активно развивается. Если сектора транспортно-экспедиторских и складских услуг представлены большим количеством средних компаний, оказывающих традиционные услуги по перевозке и складской обработке грузопотоков, то сектор услуг по интеграции и управлению цепями поставок (поле деятельности логистических провайдеров) представлен на рынке в основном ведущими международными компаниями.

Логистические провайдеры — это компании, управляющие грузопотоками, запасами в сети распределения и в цепочках поставок от имени клиента. Появление логистических провайдеров («третьей стороны» логистики — Third-Party Logistics Providers) связано с расширением передаваемых на сторону логистических процессов [3; 6]. Деятельность таких компаний базируется на модели управления качеством услуг (ISO 9000). Большое значение имеет наличие мощной информационной системы, поддерживающей взаимоотношения с клиентами. Такая система позволяет предлагать клиентам «OPEN BOOK» (прозрачные издержки) и участвовать в международных тендерах. Провайдеры работают с большими и концентрированными грузопотоками, для чего используют сеть кросс-докинговых платформ на обслуживаемой территории.

Степень логистической компетенции провайдеров, задействованных в цепочке создания стоимости, позволяет компаниям, использующим контрактную логистику повысить эффективность хозяйственной деятельности путем снижения административных и транзакционных издержек на операции, выполняемые ранее собственными подразделениями и таким образом снизить стоимость поставки. Так, например, поставщики комплектующих для сборки автомобилей были раньше непосредственно связаны с производителем и координировались им, что приводило более чем к тысяче непосредственных контрактов с поставщиками. Эти контакты в большинстве случаев можно сократить вдвое, постепенно переходя на модульные (комплектные) и системные поставки. Сегодня эту функцию берёт на себя логистический провайдер, предоставляющий комплексную услугу по снабжению предприятия-изготовителя. Он несет ответственность за сроки доставки, количество и качество поставляемых материальных ресурсов производителю конечного продукта.

При возникновении рынка логистических услуг происходит трансформация транзакционных действий в транзакционные услуги. Под транзакционными действиями в данном случае понимаются действия по координации

любых взаимоотношений с потребителями, поставщиками, другими хозяйствующими субъектами, государством [5]. К транзакционным действиям, например, можно отнести регистрацию юридического лица, получение лицензии, согласование работы с административными органами, ведение стандартизированного учета, подготовку и сдачу отчетной документации, подготовку документов для получения патентов, оценку полезных свойств блага, измерения качества, контроль за соблюдением сделки, координацию нелегальных связей.

В данном случае для отдельного хозяйствующего субъекта осуществление транзакционных действий становится все более обременительным, требует вовлечения дополнительных ресурсов, отвлекает материальные и финансовые ресурсы от производственной деятельности. Возникновение транзакционных услуг свидетельствует о появлении нового предмета обмена, который до этого был включен в состав транзакционных действий, осуществляемых хозяйствующим субъектом самостоятельно [7]. Транзакционные действия трансформируются в транзакционные услуги (транзакционные услуги представляют собой измеряемые элементы транзакционных издержек) при смене субъекта их исполнения с хозяйствующего субъекта на специализированную организацию, например логистического провайдера, профессионально оказывающую данный вид транзакционных услуг.

Действия, которые могли бы быть осуществлены хозяйствующим субъектом в случае отсутствия необходимости выполнения транзакционных действий, как отмечает известный специалист в области социологии организаций и рынков Сергей Александрович Барков, можно отнести к альтернативным [1; 2]. Альтернативные действия в данном случае включают: создание эффективной инфраструктуры; воспроизводство основных фондов; создание новой продукции (НИОКР); улучшение качества выпускаемой продукции; совершенствование и обновление технологии; повышение экологической безопасности продукции и производства.

Высокие транзакционные издержки в логистике снижают эффективность функционирования как отдельно взятого субъекта, так и всей логистической системы в целом. Проблема заключается в том, что рыночные субъекты зачастую не имеют возможности отказаться от неэффективных транзакционных действий и доверить осуществление транзакционных действий другому специализированному субъекту, провайдеру логистических услуг. Транзакционные издержки отвлекают ресурсы от воспроизводства основных фондов, создания эффективной инфраструктуры. В случае значительного увлечения транзакционных действий, хозяйствующий субъект не осуществляет альтернативные действия уже не потому, что у него не хватает на это соответствующих ресурсов (в случае необходимости дополнительные ресурсы все-таки можно получить), а вследствие отсутствия соответствующей практики осуществления подобного рода действий, отсутствия соответствующих компетенций, хро-

нической неспособности осваивать дополнительные средства.

Объем оказываемых транзакционных услуг в денежном выражении на рынке контрактной логистики косвенно свидетельствует о прежней степени охвата неэффективной деятельностью (имплицитными транзакционными издержками). До того, как транзакционные услуги принимают устойчивую форму рыночного обмена, очень сложно судить о степени охвата неэффективной деятельностью, характеризующейся высокими транзакционными издержками. Ввиду того, что специализированные организации осуществляют транзакционные действия профессионально, объем эксплицитных транзакционных издержек будет меньше предшествующего объема имплицитных транзакционных издержек из расчета на одну транзакцию. Однако появление нового рынка способствует росту эксплицитных транзакционных издержек в абсолютном выражении ввиду того, что новые услуги проникают в широкую экономическую практику, а специализированные экономические субъекты, осуществляющие транзакционные действия, активно вовлекают в экономический процесс новых хозяйствующих субъектов. Таким образом, сфера охвата транзакционными действиями расширяется, и эксплицитные транзакционные издержки начинают превосходить имплицитные транзакционные издержки в абсолютном значении.

В этих условиях, как отмечает президент Международного центра логистики НИУ-ВШЭ, д.э.н., профессор Виктор Иванович Сергеев, возрастающие эксплицитные транзакционные издержки компенсируются синергетическим эффектом, возникающим в результате согласованного взаимодействия всех элементов логистической системы. Проявление этого эффекта выражается, например, в существенном сокращении времени цикла выполнения заказа клиента [3, С. 80].

В процессе передачи транзакционных действий специализированному субъекту — логистическому провайдеру у хозяйствующего субъекта высвобождаются ресурсы для осуществления альтернативных действий, концентрации внимания на собственной профессиональной деятельности. По мере развития рыночных отношений транзакционные действия трансформируются в деятельность специализированных субъектов: логистических провайдеров

(3PL, 4PL-провайдеров), экспедиторов, складов общего пользования, грузовых терминалов, транспортных компаний, таможенных брокеров, агентов, стивидорных компаний, страховых компаний, фирм по оказанию информационно-консалтинговых услуг в области логистики и т.п. Другим важным условием возникновения нового рынка логистических услуг является практическая возможность выработки технологии оптимизации транзакционных действий, которая при данном уровне развития экономической системы максимально возможно минимизирует уровень транзакционных издержек. Должен появиться экономический субъект, способный выработать соответствующую технологию оптимизации транзакционных действий и осуществить практическую реализацию данной технологии через оказание нового вида услуг.

Вместе с тем, затраты на создание технологии оптимизации транзакционных действий должны быть достаточно высоки для хозяйствующего субъекта либо значительно больше аналогичных затрат специализированной организации (например: 3PL, 4PL-провайдера), выходящей на новый рынок и делающей инвестиции в интеллектуальный продукт. Это позволяет специализированной организации иметь информационные преимущества перед хозяйствующим субъектом. В этой связи следует указать, что, например, американский экономист Дуглас Норт [5] обращает особое внимание на инновации, снижающие транзакционные издержки, способствующие повышению мобильности капитала, снижению информационных издержек и распределению риска.

Таким образом, выбор аутсорсинга в качестве основной стратегии развития логистических систем выводит на первый план, как отмечает д.э.н., профессор НИУ-ВШЭ Виктор Иванович Сергеев [3], не наличие собственных ресурсов, а способность организовать, задействовать доступные внешние ресурсы в рамках взаимовыгодного сотрудничества компаний в цепях поставок. Важнейшей становится способность логистического менеджмента превращать различия контрагентов цепи поставок не в основу для противоборства, а в конкурентные преимущества. Взаимодействуй, чтобы конкурировать — этот принцип становится основополагающим для успешного ведения бизнеса в условиях глобальной конкуренции.

Литература:

1. Барков С. А. Организация и рынок: противоборство или согласие? — М.: Издательство МГУ, 2009.
2. Барков с. А., Зубков В. И. Социология организаций. — М. Издательство Юрайт, 2013.
3. Дыбская В. В., Сергеев В. И. и др. Логистика. Полный курс МВА / Под ред. В. И. Сергеева. — М.: Эксмо, 2009.
4. Иванов А. П., Охотников И. В. Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в России // Журнал для акционеров. — 2010. — № 9–10.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Под ред. Б. З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
6. Сергеев В. И. Управление цепями поставок. — М.: Издательство Юрайт, 2014.
7. Тамбовцев В. Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. — 2001. — № 5.

Научное издание

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

IV Международная научная конференция
Казань, октябрь 2017 г.

Сборник статей

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М.В. Голубцов*

Издательство «Бук», г. Казань

Подписано в печать 24.10.2017. Формат 60x90 1/8.

Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.

Усл. печ. л. 8,98. Уч.-изд. л. 12,50. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый»
420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.